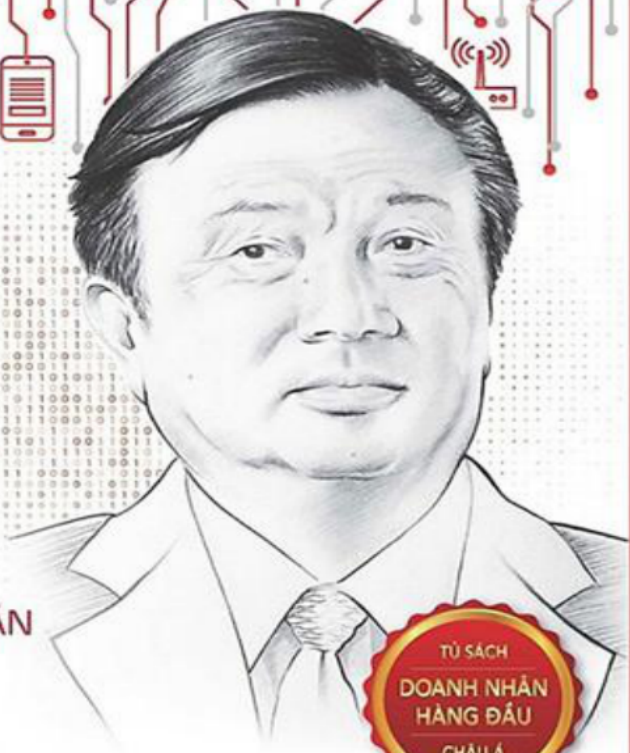




LÝ HỒNG VĂN

Mỹ Tiên dịch

TỦ SÁCH
DOANH NHÂN
HÀNG ĐẦU
CHÂU Á

NHẬM CHÍNH PHI và HUAWEI

CHIBOOKS



SAIGONBOOKS



NHÀ XUẤT BẢN HỘI NHÀ VĂN

Duong Kobo's Book Club

*Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo*



SCAN TO JOIN

NHẬP CHÍNH PHI VÀ HUAWEI

Tác giả: LÝ HỒNG VĂN

Người dịch: MỸ TIỀN

NHÀ XUẤT BẢN HỘI NHÀ VĂN

65 Nguyễn Du - Hà Nội

Tel & Fax: (024) 38 222 135

Email: nxbhoinhavan@yahoo.com.vn

Website: www.nxbhoinhavan.com

CHI NHÁNH MIỀN NAM

371/16 Hai Bà Trưng - Q.3 - TP.HCM

Tel: 028. 3829 7915

Email: nxbhvn.saigon@gmail.com

CHI NHÁNH MIỀN TRUNG VÀ TÂY NGUYÊN

277 Trần Hưng Đạo - Thành phố Đà Nẵng

Tel: 0236. 3849 516

Email: nxbhvn.mientrungtaynguyen@gmail.com

CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN:

Giám đốc - Tổng biên tập NGUYỄN QUANG THIỀU

Biên tập: Ngô Thị Thúy Nga

Bìa - Trình bày: Chibooks Design

Sửa bản in: Ban biên tập Chibooks

Đơn vị liên kết xuất bản:

CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA CHI

77 đường số 10, khu dân cư Nam Long,

P.Tân Thuận Đông, Q.7, TP.HCM

Hotline: 091.999.6829-090.310.3628

Website: chibooks.vn

Email: kinhdoanh@chibooks.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA SÁCH SÀI GÒN

359/8 Trần Bình Trọng, P.1, Q.10, TP.HCM

In 3000 cuốn, khổ sách 14,5 x 20,5 cm,

tại Công ty TNHH MTV In Báo Nhân Dân

TP.HCM (D20/532P, Ấp 4, xã Phong Phú, huyện Bình Chánh,
TP.HCM).

Số KHXB: 5636-2020/CXBIPH/02-180/HNV.

Số QĐXB: 2242/QĐ-NXBHNV cấp ngày 31-12-2020.

ISBN: 978-604-319-479-1.

In xong và nộp lưu chiểu quý I năm 2021.

Dẫn nhập

Trung tâm Nghiên cứu Khởi nghiệp Trung Quốc thuộc Đại học Thanh Hoa qua nhiều năm điều tra và thống kê đã đưa ra kết luận như sau: Độ tuổi lý tưởng nhất để lập nghiệp của một doanh nhân là từ 26 đến 35 tuổi, bước qua tuổi 40 đã là chặng cuối của con đường lập nghiệp. Song, Nhậm Chính Phi lại bắt đầu gây dựng cơ nghiệp khi đã ở độ tuổi ngoài tứ tuần.

Năm 1987, sau khi giải ngũ khỏi Quân đoàn Giải phóng, Nhậm Chính Phi lúc ấy 43 tuổi rút khỏi một căn cứ quân đội ở tỉnh Tứ Xuyên để tới Thâm Quyển làm việc cho Tập đoàn Nam Du, rồi trở thành phó tổng giám đốc công ty điện tử - một công ty con của tập đoàn này.

Nhậm Chính Phi có mười một năm sống trong quân đội nên trung thực là nguyên tắc làm người của ông. Song, chốn thương trường tàn khốc đã khiến một người vừa bắt tay gây dựng sự nghiệp như ông bị dội “gáo nước lạnh” đầu tiên trong đời. Do bị lừa một đơn hàng, công ty ông mất trắng hai triệu tệ. Nhậm Chính Phi đành phải rời khỏi Tập đoàn Nam Du, trở thành một người thất nghiệp thực sự.

Người xưa có câu: Phúc bất trùng lai, họa vô đơn chí. Người vợ lúc đó của Nhậm Chính Phi cũng bỏ ông mà đi. Nhậm Chính Phi khi ấy còn có cha mẹ về hưu cùng sáu đứa em phải chăm lo.

Là một quân nhân, kiên cường chính là phẩm chất của ông. Nhậm Chính Phi - người đàn ông từng làm việc trong quân đội mười một năm, quyết không gục ngã. Gạt bỏ thất bại và nỗi đau do hôn nhân tan vỡ, năm 1988, ông quyết tâm quay lại thương trường. Ông thành lập Công ty Kỹ thuật Huawei với số vốn đăng ký chỉ hai vạn tệ, chuyên bán loại thiết bị chuyển mạch HAX của Hồng Kông. Trải qua 15 năm phấn đấu, đến năm 2003, doanh số của Huawei đã bứt phá lên tới 30 tỉ đô la, trở thành doanh nghiệp lớn nhất Trung Quốc.

Gian khổ chính là môi trường rèn luyện của bậc anh tài. Nhậm Chính Phi chưa bao giờ quên tuổi thơ cơ cực của mình. Gia đình ông có bảy người con, cuộc sống chỉ dựa vào đồng lương ít ỏi của cha mẹ, quanh năm túng đói. Ao ước cao sang nhất của ông thừa thiếu thời chỉ là được ăn một chiếc bánh bao bột mỳ trắng.

Nhậm Chính Phi cũng chưa từng quên những ngày đầu thành lập công ty. Ông sống cùng cha mẹ trong một căn phòng chật hẹp chỉ rộng hơn chục mét vuông, ban công còn bị biến thành nhà bếp. Cha mẹ ông vì muốn chắt bóp tiền bạc cho con trai, chỉ chờ lúc chợ tan mới đến nhặt nhạnh ít rau, mua loại tôm cá rẻ tiền để duy trì cuộc sống đạm bạc.

Nhậm Chính Phi cũng không quên sau lưng ông vẫn còn 15 vạn nhân viên Huawei tràn đầy lý tưởng và hoài bão. Ông lập ra “chế độ phân chia cổ phần”, lợi nhuận của công ty được chia cho từng nhân viên của Huawei.

Trải qua nhiều thách thức lớn như khủng hoảng tài chính, bong bóng IT, sự chèn ép của các công ty quốc tế hay sự cạnh tranh tàn khốc của các đối thủ quốc nội, Nhậm Chính Phi vẫn luôn vững vàng chèo lái con tàu Huawei vượt qua sóng gió, dũng mãnh tiến về phía trước...

Năm 2007, với mức lợi nhuận trên 12,5 tỉ đô la, Huawei vượt qua hãng Nortel của Canada để trở thành nhà cung cấp thiết bị điện tử viễn thông lớn thứ năm toàn cầu.

Năm 2010, Huawei vinh dự lần đầu tiên lọt vào danh sách 500 Doanh nghiệp Toàn cầu của Fortune, xếp thứ 29 trong lĩnh vực công nghệ thông tin và đứng thứ 397 toàn cầu.

Năm 2011, Nhậm Chính Phi với khối tài sản 1,1 tỉ đô la lần đầu ghi tên trong bảng xếp hạng tỉ phú của tạp chí Forbes, xếp thứ 1.056 toàn cầu và thứ 92 tại Trung Quốc.

Trong danh sách “Lãnh đạo doanh nghiệp có sức ảnh hưởng nhất Trung Quốc” do tạp chí Fortune Mỹ bình chọn, Nhậm Chính Phi được xếp ở vị trí đầu bảng hai năm liên tiếp, năm 2012 và năm 2013.

Doanh thu của Huawei trong năm 2013 đạt 239,25 tỉ nhân dân tệ, tăng 85% so với năm trước đó. Sức tiêu thụ mảng điện thoại di động của Huawei cũng tăng đột biến, nằm trong TOP 3 toàn cầu, mức phổ biến dòng điện thoại của hãng cũng tăng lên 110% trên toàn thế giới.

H. Lawrence từng nói: “Bí quyết của thành công chính là hãy tập thói quen hành động tức thì, chớp lấy thời cơ khi mực nước dâng tới đỉnh điểm, chẳng những tránh được trở ngại, mà còn giúp bạn nhanh chóng thành công.”

Trước làn sóng của công cuộc cải cách mở cửa, Huawei đã biết nắm bắt thời cơ, mở rộng và phát triển công ty nhờ vận hành theo mô hình “nông thôn bao quanh thành phố”. Họ luôn giữ cảnh giác và sẵn sàng hành động. Cơ hội đến là lập tức hành động, nắm bắt mục tiêu, có như vậy mới giành được thắng lợi.

Hiện nay, sản phẩm và dịch vụ giải pháp của Huawei hết sức đa dạng, phủ sóng trên rất nhiều lĩnh vực như di động, mạng viễn thông, dịch vụ gia tăng giá trị điện tín, thiết bị đầu cuối...

Huawei thiết lập nhiều trung tâm nghiên cứu trong nước tại Bắc Kinh, Thượng Hải, Nam Kinh... và ngoài nước như tại Ấn Độ, Mỹ, Thụy Điển, Nga... Tính đến cuối năm 2013, Huawei sở hữu trên 36.500 bằng sáng chế, đồng thời trở thành đơn vị xin cấp bằng sáng chế lớn nhất Trung Quốc trong nhiều năm liền.

Dù nổi tiếng, song Nhậm Chính Phi vẫn chọn lối sống khiêm tốn. Ngay cả với chức vụ phó chủ tịch Hội Liên hiệp Công thương, hay tư cách đại biểu Đại hội Nhân dân toàn quốc mà biết bao doanh nhân mong ước ông cũng không màng. Từng có một nhà báo Trung Quốc thốt lên rằng: “Phỏng vấn ông ấy khó hơn nhiều so với việc phỏng vấn người Trung Quốc giàu nhất thế giới Lý Gia Thành.”

Con người Nhậm Chính Phi khiêm nhường là vậy, nhưng ông vẫn là tiêu điểm của truyền thông. Những lời đồn thổi về Nhậm Chính Phi, về Huawei nhiều vô kể. Có người bảo ông thần bí, kẻ lại nói ông hành sự như “chó sói”, người kể ông thô bạo, cũng có người nói ông trọng tình trọng nghĩa, hay ông là quân nhân mình sắt, trọng đạo lý. Nhậm Chính Phi không quan tâm tới dư luận, cũng chưa bao giờ lên tiếng. Có lẽ với ông, không đáp trả chính là câu trả lời tốt nhất.

Tuần báo Time của Mỹ bình luận: Huawei đang lặp lại lịch sử phát triển của những công ty lớn có ảnh hưởng toàn cầu như Cisco hay Ericsson, không những vậy còn trở thành đối thủ “nguy hiểm nhất” của những ông lớn trong lĩnh vực điện tử viễn thông này. Còn tờ tạp chí kinh tế The Economist của Anh nhận định: Sự trỗi dậy của Huawei là mối đe dọa cho các công ty đa quốc gia.

Giới truyền thông Ý cũng đưa ra nhiều phân tích. Theo tờ Repubblica: Tổng doanh thu trên toàn thế giới của Huawei trong năm 2012 vượt mức 35,4 tỉ đô la, tăng 8% so với năm 2011, trong đó thị trường nước ngoài chiếm tới 66%. Huawei có thể vượt qua đối thủ cạnh tranh - Công ty Ericsson Thụy Điển - để trở thành nhà cung cấp thiết bị điện tử viễn thông lớn nhất thế giới...

Điều này khiến người ta tin vào một tương lai tươi sáng.

Chương 1

Những năm tháng gian khổ

“Có tiền cũng không mua được tuổi thơ cơ cực.”

- Chu Quang Tiềm

Tuổi thơ nghèo đói chính là tài sản vô cùng quý giá của đời người. Đó là do số phận muốn dồn đẩy cây sinh mệnh của một con người kiên cường đâm rễ sinh trưởng. Gốc rễ càng ăn sâu thì trái ngọt ngày mai thu về sẽ càng nhiều.

THANH BẮN, TUỔI THƠ ĐUỢM MÀU U ẨM

“Những ngày còn thơ mong chờ kỳ nghỉ, mong chờ tương lai, mong chờ khôn lớn.”

“Tuổi thơ” - LA ĐẠI HỮU

Nhậm Chính Phi nguyên quán ở thôn Nhậm Điểm, thị trấn Hoàng Trạch, huyện Phố Giang, thành phố Kim Hoa, tỉnh Chiết Giang. Hoàng Trạch là thị trấn lớn nhất của huyện Phố Giang. Thôn Nhậm Điểm vào cuối đời nhà Thanh (từ năm 1644 đến năm 1912) số hộ dân tuy không nhiều, song trai tráng cây cày, đàn bà dệt vải, con người chất phác, xóm làng ấm yên.

Thôn Nhậm Điểm trước mặt có dòng sông Phố Giang xanh biếc, sau lưng có ngọn núi Quan Thạch hùng vĩ. Khắp nơi cỏ cây tre trúc, hoa nở chim ca, cảnh sắc quả thật vô cùng tươi đẹp.

Họ Nhậm là một dòng họ lớn trong thôn Nhậm Điểm. Ông nội của Nhậm Chính Phi tên là Nhậm Tam Hòa, từng là thợ chế biến lập xưởng Kim Hoa có tiếng. Ngày ấy, khi còn làm thuê ở thị trấn Phố

Giang cũ, ông đã tự tay làm ra loại lạp xưởng có lớp da vàng bóng, thịt hồng, mùi hương đậm đà. Nhờ món nghề này mà danh tiếng của ông truyền đi xa. Bởi vậy nên gia cảnh nhà Nhậm Tam Hòa thuộc hàng khá giả trong thôn. Ngôi nhà cổ của nhà họ Nhậm khi ấy là một tú hợp viện khang trang, chỉ nguyên chuyện thợ mộc chạm cửa cũng ròng rã ba năm.

Nhậm Tam Hòa lấy vợ, sinh con trai đặt tên là Nhậm Mộc Sinh, tự là Ma Tồn. Sở dĩ ông đặt tên này cho con trai là mong muốn đời sau sẽ thông minh tài giỏi, không thua kém bất kì ai. Nhậm Ma Tồn tư chất thông minh, đọc sách, viết chữ, ghi nhớ rất nhanh. Nhậm Tam Hòa bởi vậy rất vui lòng. Vì muốn con trai có tương lai rộng mở, ông bèn gửi Nhậm Ma Tồn tới Bắc Bình¹ học đại học.

¹. Bắc Kinh

Nhậm Ma Tồn trở thành người đầu tiên của thôn Nhậm Điểm thi đỗ đại học, lúc bấy giờ việc này cũng vẻ vang chẳng khác nào được ghi danh bảng vàng thời cổ đại.

Nhậm Ma Tồn theo học Khoa Kinh tế của Đại học Dân tộc Bắc Bình. Trong thời gian học tập, ông còn gia nhập Đoàn thanh niên cộng sản, cùng với nhiều thanh niên nhiệt huyết trong trường tham gia phong trào xả thân kháng Nhật đang sục sôi lúc bấy giờ. Họ cùng nhau xuống đường diễu hành, hô vang khẩu hiệu. Thế nhưng, sự đời vô thường, cha mẹ Nhậm Ma Tồn sau đó lần lượt mắc bệnh qua đời, ông cũng mất đi nguồn chu cấp kinh tế nên buộc phải chia tay cuộc sống sinh viên. Nhậm Ma Tồn bỏ học trở về quê hương. Ông vào dạy học ở Trường dạy nghề thủy sản Định Hải, Chiết Giang, sau đó chuyển sang Trường Trung cấp Nông nghiệp Nam Kinh.

Tháng 12/1937, quân Nhật chiếm đóng Nam Kinh, vận mệnh quốc gia lâm nguy. Nhậm Ma Tồn mang trong mình lòng nhiệt huyết cứu quốc. Được sự giới thiệu của đồng hương Chiết Giang, ông đã tới nhà máy quân đội 412 của Quốc dân đảng làm kế toán. Đây là một công xưởng quân binh chuyên sản xuất mặt nạ phòng độc.

Nhậm Ma Tồn tuy làm việc trong nhà máy của Quốc dân đảng, song lại ủng hộ chủ trương “Toàn thể nhân dân đồng lòng kháng Nhật” do Đảng cộng sản kêu gọi. Trong công xưởng, ông không những tích cực tuyên truyền chống Nhật, mà còn tổ chức hội đọc sách, cùng mọi người thảo luận chuyện kháng Nhật. Không lâu

sau, biểu hiện yêu nước của Nhậm Ma Tồn đã bị đặc vụ của Quốc dân đảng trong xưởng để mắt tới.

Do chiến cục xoay chuyển, nhà máy quân đội 421 phải dời tới Đồng Tử, Quý Châu. Năm 1944, Nhậm Ma Tồn nhận thấy tình hình bất ổn bèn viện lý do đưa gia quyến về quê sinh sống, rồi âm thầm rời khỏi công xưởng quân binh. Song đặc vụ của Quốc dân đảng đã bí mật theo dõi hành tung của ông, nhưng sau đó lại bắt nhầm người. Ngay ngày hôm sau, Nhậm Ma Tồn giả bệnh nhờ người trong làng đưa tới nhà ga Trịnh Gia Ổ, nhờ vậy mà thoát khỏi móng vuốt của bọn đặc vụ. Ông rời bỏ quê hương đến Quý Châu sinh sống từ đó.

Ở Quý Châu, để trốn khỏi sự truy sát của Quốc dân đảng, Nhậm Ma Tồn tạm lánh ở vùng núi huyện Trấn Ninh, khu An Thuận. Nơi đây có địa hình núi đá vôi điển hình, tạo nên dòng thác kỳ quan Hoàng Quả Thị nổi tiếng gần xa. Nhưng do lúc bấy giờ chưa được ngành du lịch hỗ trợ, nên đời sống của người dân nơi đây vẫn hết sức khó khăn.

Tình yêu là chất xúc tác làm đẹp cuộc đời. Cũng chính tại đây, Nhậm Ma Tồn gặp gỡ Trình Viễn Chiêu, năm ấy 17 tuổi. Hai người yêu nhau rồi tiến tới hôn nhân. Không lâu sau, ngày 25/10/1944, con trai đầu lòng của hai người chào đời. Ngày ấy tuy cuộc sống còn nhiều khó khăn, song đứa con ấy vẫn mang lại cho họ niềm vui sướng vô hạn.

Nhậm Ma Tồn là người có học vấn, ông bỗng đứa trẻ đang khóc rồi nói với Trình Viễn Chiêu đang ở cữ trên giường: “Tôi phải đặt cho thằng bé một cái tên thật hay mới được”.

Trình Viễn Chiêu tiếp lời: “Thế mình muốn đặt cho nó tên gì nào?”

Nhậm Ma Tồn nghĩ ngợi một hồi, rồi đáp: “Gọi thằng bé là Chính Phi nhé!”.

“Cái tên này hay đấy”. Trình Viễn Chiêu đón lấy thằng bé đang nằm trong lòng chồng, rồi đỡ dành: “Con mẹ có tên rồi nhé, từ nay gọi con là Nhậm Chính Phi!”.

Trình Viễn Chiêu là người con gái lớn lên ở miền sơn cước, bản tính cởi mở, thật thà. Vùng núi Quý Châu tuy nghèo khó, song cha mẹ Trình vẫn cho bà học hết cấp ba. Về sau, chịu sự ảnh hưởng của chồng, bà tự học rồi trở thành giáo viên dạy toán.

Nhậm Ma Tốn và Trình Viễn Chiêu là đôi vợ chồng son sắt, sau khi kết hôn họ sinh được hai con trai, năm con gái, Nhậm Chính Phi là con cả. Gia đình chín người họ đều dựa vào đồng lương dạy học ít ỏi của hai người để duy trì cuộc sống. Không những vậy, Nhậm Ma Tốn hằng tháng còn phải gửi tiền sinh hoạt về cho gia đình ở quê.

Thời chiến loạn, người dân ở đâu cũng khổ cực. Cha mẹ tuy dạy cho anh em Nhậm Chính Phi những điều hay, nhưng lại không thể cho họ cuộc sống ấm no. Vì muốn bảy đứa con đều được học hành, hai vợ chồng dành dụm chặt bóp, chạy vạy tiền bạc khắp nơi. Cuộc sống tuy thiếu thốn đủ đường nhưng cũng không cảm thấy cực khổ.

TẤM GƯƠNG THẦN LỰC SỸ

*“Xưa kia là kẻ bần nông, ngày nay một bước thành quan đại thần
Làm trai cho đáng nên trai, vương hầu chúc tước ai đời dưng cho.”*

- Thần đồng thi

Nhậm Chính Phi học tiểu học ở một ngôi trường miền núi gần nhà. Ở đó, lớp học đơn sơ, điều kiện cũng vô cùng thiếu thốn. Mùa hè muỗi vờn, nóng nực lại ngột ngạt; sang mùa đông, tuy có lò sắt đốt củi sưởi ấm, song lớp học lọt gió, chẳng khác nào ngoài trời.

Nhậm Chính Phi lúc bấy giờ vẫn còn là một đứa trẻ ham chơi. Dần dà ông không còn hứng thú với việc học hành vất vả. Để cổ vũ tinh thần con, Trình Viễn Chiêu bèn kể câu chuyện “Thần lực sỹ” cho con trai nghe:

Thần trị vì của các vị thần - thần Zeus cùng nàng Alcmene xinh đẹp có với nhau một người con trai, đặt tên là Hercules. Người vợ khác của thần Zeus - Hera sinh lòng ghen tuông nên muốn giết hại Hercules.

Một hôm, Hera lén bỏ hai con rắn độc vào nôi của Hercules. Cậu bé Hercules giật mình tỉnh giấc, thấy hai con rắn độc đang há miệng tấn công, bèn vung tay tóm chặt lấy. Khi thần Zeus chạy đến thì rắn độc đã bị Hercules bóp chết.

Hercules kiên cường sống sót qua âm mưu hãm hại của Hera. Lớn lên, Hercules trở thành một thanh niên khỏe mạnh, thân hình cao to, vạm vỡ. chàng trở thành vị anh hùng nức tiếng gần xa, còn

được xưng danh là “Thần lực sỹ”.

Thấy cậu đã trưởng thành, mẹ của Hercules quyết định để chàng ra đi, xông pha đến vùng đất xa xôi. Không những để tránh khỏi những âm mưu cay độc của Hera, mà còn muốn cho chàng cơ hội tôi luyện qua gian nan, thử thách. Trước lúc lên đường, bà còn yêu cầu Hercules phải hoàn thành 12 nhiệm vụ khó khăn.

Kể tới đây, Trình Viễn Chiêu cố ý dừng lại. Nhậm Chính Phi không khỏi sốt sắng hỏi: “Hercules sau đó có hoàn thành được 12 nhiệm vụ kia không ạ?”.

Trình Viễn Chiêu quan sát vẻ tò mò của con trai, bèn tiếp lời: “Câu chuyện sau đó vô cùng li kì, nếu con muốn nghe tiếp, còn phải xem điểm thi thế nào đã, nếu đạt điểm cao mới được nghe tiếp!”.

Nhậm Chính Phi lúc đó tuy ham chơi, song lại rất hiểu chuyện. Bên ông luôn có người cha uyên bác, giàu nghị lực để noi gương, lại có người mẹ cần cù lương thiện chăm lo dạy bảo. Bằng nỗ lực của bản thân, ông luôn đạt thành tích cao lúc ở trường tiểu học. Cuối cùng, Nhậm Chính Phi cũng mang được kết quả học tập đáng tự hào về nhà, Trình Viễn Chiêu sau khi khen ngợi con trai đã kể tiếp câu chuyện “Thần lực sỹ”.

Hercules quyền luyến cáo biệt người thân. Bằng trí tuệ và sức mạnh vượt trội của mình, chàng đã cứu được thần Prometheus đang chịu sự trừng phạt vì đã ăn cắp ngọn lửa để trao cho nhân loại. Chàng còn lên núi tiêu diệt con sư tử hung dữ đã tàn sát vô số người dân vô tội.

Hercules khi tới thành Troia đã dùng trí tuệ của mình để được quốc vương nơi đây hứa ban cho 300 con bò. Nhưng vị quốc vương kia lại nuốt lời, thấy vậy Hercules bèn vung vũ khí lên, dẹp đuổi tên quốc vương xấu xa chuyên đàn áp dân chúng. Cuối cùng, chàng từng bước hoàn thành 12 chiến công hiển hách.

Để ăn mừng thắng lợi, Hercules đã mở thể vận hội tranh tài đầu tiên ở Olympic. Từ đó, tiếng tăm “Thần lực sỹ” được lan truyền khắp nơi...

Sau khi nghe xong câu chuyện này, Nhậm Chính Phi tuy nhỏ tuổi nhưng cũng hiểu được ngụ ý răn dạy của mẹ: Thần lực sỹ sở dĩ nổi tiếng là bởi ông đã làm rất nhiều chuyện tốt đẹp cho loài người. Cậu thâm hạ quyết tâm, nhất định phải nỗ lực học tập, mai sau lớn lên cũng sẽ làm những việc lớn giúp ích cho nhân loại giống

như “Thần lực sỹ”, chỉ có như vậy mới có được giá trị của cuộc đời, cùng niềm vinh quang của kẻ chiến thắng.

ĐẠI HỌC, BƯỚC NGOẶT CUỘC ĐỜI

“Người ta yêu thích vẻ đẹp lúc hoa nở!

Nào đâu biết những gió dập mưa vùi hoa trải qua.”

- BĂNG TÂM

Con đường học hành của Nhậm Chính Phi đầy rẫy những gian truân, ông thường xuyên phải chịu cảnh ăn không đủ no, mặc không đủ ấm.

Địa hình của Quý Châu chủ yếu là cao nguyên, “trời khó nắng ba hôm, đất khó tìm nơi phẳng”. Bởi vậy nơi đây vốn không thích hợp cho nghề nông, nhiều vùng còn không thể tự túc về lương thực.

Khi phong trào “Đại nhảy vọt” diễn ra, do các địa phương làm giả báo cáo sản lượng, nên sau khi giao nộp cho chính quyền số lượng lớn lương thực, các bếp ăn công cộng ở nông thôn chỉ còn lại lượng lương thực ít ỏi để cung cấp cho người dân. Năm 1960, Quý Châu xuất hiện nạn đói nghiêm trọng. Nhưng một số lãnh đạo vì tư lợi cá nhân, vẫn báo cáo lên cấp trên “kinh nghiệm tiên tiến”, lập ra các bếp ăn lớn trên toàn tỉnh. Lời nói dối lặp lại nhiều lần sẽ trở thành sự thật. Song đứng trước nạn đói, lời nói dối bị che đậy bằng “chân lý” kia đã mau chóng bị phơi bày. Năm 1961, kế hoạch bếp ăn lớn nông thôn ở Quý Châu rơi vào bế tắc, không thể duy trì.

Năm đó, Nhậm Chính Phi 18 tuổi, đang theo học trường cấp ba trong thị trấn. Lòng hiếu học có thể khiến ông say sưa vùi đầu vào sách vở để tiếp thu tri thức, giúp nuôi dưỡng tinh thần nhưng không khóa lấp được chiếc bụng rỗng. Ba năm trung học, niềm ước ao lớn nhất của Nhậm Chính Phi là được ăn một chiếc bánh bao bột mì trắng.

Dù cuộc sống khó khăn nhưng cha mẹ ông vẫn cố gắng cho bảy đứa con đi học, những mong sau này trở thành nhân tài có ích cho xã hội. Vì muốn tiết kiệm tiền cho Nhậm Chính Phi học đại học, Trình Viễn Chiêu tuy dẫn đo nhưng rồi quyết định nghiêm túc thực hành “chế độ phân chia khẩu phần ăn” trong gia đình. Chế độ chia phần ăn hay ở chỗ tuy không được ăn no nhưng ai cũng sống

được qua ngày.

Để chiến đấu với cái đói, mẹ Nhậm đã dẫn bọn trẻ lên núi hái trái gai đỏ, lấy gốc cây rau dại xay nước, lấy hạt sồi đem xay thành bột làm thức ăn. Song có một thứ không cứu đói được, đó chính là quả thầu dầu, thứ này cứ hề ăn nhiều là bị đau bụng.

Về sau nhà họ Nhậm còn khai hoang một thửa đất để trồng bí đỏ. Trong lúc gieo trồng, họ còn vô tình phát hiện ra những gốc chuối rừng lớn mọc cạnh mảnh đất hoang có thể luộc ăn.

Mỗi tối, Nhậm Chính Phi cùng các em vây quanh bếp lửa, trực chờ mẹ luộc gốc chuối rừng hoặc bí đỏ. Những thứ này tuy thiếu dinh dưỡng, ăn xong chẳng mấy chốc lại đói ngay, song bầu không khí gia đình đầm ấm khiến những thứ ấy lại trở nên ngon lành.

Nhậm Chính Phi đang ở tuổi ăn tuổi lớn, hằng ngày phải mang chiếc bụng đói đến trường nên thành tích học tập của ông vì thế mà không ổn định. Hồi cấp hai, còn ít tuổi, nhu cầu thức ăn cũng ít, nên cảm giác đói chưa dữ dội, ông vẫn đủ sức chuyên tâm học tập, thế nên thành tích mới tốt như vậy. Khi học lên cấp ba, nhu cầu cơ thể tăng, bị đói lả, hoa mắt, khiến thành tích học tập của ông lên xuống thất thường.

Hồi lớp 11, ông phải nhiều lần thi lại mới được lên lớp. Năm cuối cấp, vì muốn lấy sức ôn thi đại học, ông đã nghĩ ra một cách là lấy cám gạo trộn với rau, rồi bỏ vào trong nồi nướng thành bánh.

Bánh cám gạo vừa vừa đắng vừa chát, lại khô khốc nên rất khó nuốt. Lúc Nhậm Chính Phi dùng thứ này chống đói đã bị Nhậm Ma Tồn phát hiện. Ông hốt hoảng nói: “Chính Phi, con đừng ăn thứ đó, ăn vào hại người lắm!”.

Nhậm Chính Phi giả vờ nói: “Có sao đâu, con còn trẻ, khỏe lắm ạ!”.

Nhậm Ma Tồn kéo tay con trai, liên tục lắc đầu xót xa. Trình Viễn Chiêu vì muốn bổ sung dinh dưỡng cho Nhậm Chính Phi, buổi sáng hằng ngày đều nhét cho ông một chiếc bánh ngô nhỏ, rồi căn dặn ông nhất định phải chuyên tâm ôn luyện để thi đỗ đại học.

Có công mài sắt có ngày nên kim, không chịu gục ngã trước khó khăn, Nhậm Chính Phi cuối cùng cũng thi đỗ vào Học viện Xây dựng Trùng Khánh. Học viện Xây dựng Trùng Khánh được thành lập vào tháng 10/1952, đến năm 1994 trường đổi tên thành Đại học Xây dựng Trùng Khánh. Học viện Xây dựng Trùng Khánh

không chỉ có lực lượng nhà giáo hùng hậu, mà thiết bị thực nghiệm cũng hết sức đầy đủ, là một trong tám trường đào tạo ngành xây dựng nổi tiếng của Trung Quốc.

Nhậm Chính Phi thuận lợi thi đỗ đại học, điều này chứng tỏ ông không còn là một cậu bé, mà đã trở thành một chàng thanh niên kiên cường. Đã đến lúc chàng thanh niên ấy phải đối mặt với phong ba, thử thách. Trình Viễn Chiêu tự tay may cho con trai hai chiếc áo mới. Khi nhận hai chiếc áo mới từ tay mẹ, ông không khỏi xúc động, nghẹn ngào.

Ngày ấy kinh tế quốc gia còn khó khăn, phiếu vải phát cho các hộ dân cũng hạn chế. Để có được hai chiếc áo này, có lẽ các em của Nhậm Chính Phi phải mặc quần áo cũ, cả nhà có lẽ phải thắt lưng buộc bụng trong thời gian dài.

Nhưng vẫn còn một thứ cần phải chuẩn bị, đó là chăn ấm. Chuyện này không làm khó được Trình Viễn Chiêu. Bà nhật sổ chăn mà học sinh đã tốt nghiệp bỏ lại đem về giặt rồi vá chúng lại thành một tấm chăn sạch sẽ.

Hai chiếc áo cùng tấm chăn ấy đã gắn bó với Nhậm Chính Phi năm năm, mãi cho tới khi cuộc sống đại học ở Trùng Khánh của ông kết thúc.

Chương 2

Cuộc sống trong quân đội

“Ai từng phục vụ trong quân đội mới là những con người thực thụ.”

- BARTON

Sau khi tốt nghiệp Học viện Xây dựng Trưng Khánh, hưởng ứng lời kêu gọi toàn quốc, Nhậm Chính Phi gia nhập binh chủng xây dựng cơ sở hạ tầng quân đội.

Nếu là vàng thì ở đâu cũng sẽ tỏa sáng. Nhậm Chính Phi đến làm việc cho xưởng chế tạo máy bay. Bằng sự tận tụy nghiên cứu, ông đã có nhiều phát minh sáng chế, trong đó đóng góp hai công trình nghiên cứu khoa học quan trọng cho quốc gia. Đứng vào lúc thành quả lao động được công nhận, ông muốn dốc hết sức mình cống hiến cho nước nhà, thì binh chủng xây dựng vì lý do cắt giảm quân đoàn nên bị giải thể.

Nhậm Chính Phi phải trải qua một bước ngoặt lớn trong cuộc đời khi từ quân nhân quyết định trở thành thương nhân. Sự thay đổi đó sau này có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với cuộc đời ông. Sau khi chuyển tới làm việc cho Tập đoàn Nam Du ở Thâm Quyển, ông đã vấp phải cú ngã đầu tiên...

THAM GIA QUÂN ĐỘI, SỰC SÔI Y CHÍ PHỤC VỤ TỔ QUỐC

“Thà làm anh bếp lính, còn hơn bác đồ nông.”

“Tòng quân hành” – DƯƠNG QUÝNH

Năm 1963, Nhậm Chính Phi khi ấy 19 tuổi, mang theo sự kỳ

vọng của cha mẹ tới Trùng Khánh học đại học. Từ một học sinh trường miền núi xa xôi, hẻo lánh nay được theo học ở một thành phố phồn hoa, hiện đại, những kiến thức giảng đường mới mẻ, cùng môi trường học tập khang trang, khiến ông phấn khích bởi trong đại dương tri thức.

Cách mạng văn hóa nổ ra khi Nhậm Chính Phi chỉ còn một năm nữa là tốt nghiệp đại học. Các tổ chức phản động từ nhà máy, nông thôn đến trường học tiến hành các phong trào đả đảo. Những tờ báo tuyên truyền được dán khắp nơi trong trường học. Hiệu trưởng và các giáo sư lần lượt bị tước quyền. Những đại hội đấu tranh phê phán họ diễn ra liên tục, bầu không khí cũng hết sức kịch liệt. Trong hoàn cảnh căng thẳng ấy, chẳng còn mấy sinh viên có thể yên ổn ngồi học ở giảng đường Học viện Xây dựng Trùng Khánh nữa.

Song Nhậm Chính Phi quyết không buông sách, ông cần mẫn bổ sung những kiến thức còn thiếu. Ông còn tự học hết các môn máy tính điện tử, kỹ thuật số và tự động hóa.

Nhậm Chính Phi còn quen một số giảng viên của trường Đại học Giao thông Tây An. Họ thường cho ông mượn những cuốn sách in dầu về đọc. Ông còn tự giải hết các bộ đề toán cao đẳng, tự nghiên cứu triết học và lô-gic học. Ông cũng tự học một số ngoại ngữ như tiếng Anh, tiếng Nhật... thậm chí đã đạt tới trình độ có thể đọc hiểu các sách chuyên ngành viết bằng tiếng nước ngoài. Sau này, mỗi lần Nhậm Chính Phi sang Âu Mỹ khảo sát thị trường, ông có thể trực tiếp trao đổi công việc với khách hàng bản địa mà không cần tới phiên dịch viên.

Sau khi tốt nghiệp đại học, Nhậm Chính Phi làm việc cho đơn vị xây dựng công trình. Năm 1974, để nhanh chóng hiện đại hóa công nghiệp, chính phủ đã đưa ra quyết định: bắt tay vào dự án hóa sợi, nhập khẩu kỹ thuật tiên tiến thế giới từ Pháp, và xây dựng nhà máy ở thành phố Liêu Dương, tỉnh Liêu Ninh với tổng mức đầu tư 2,8 tỉ nhân dân tệ. Để đảm bảo tối ưu cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng của nhà máy hóa sợi, chính phủ đã tuyển dụng đội ngũ nhân tài từ khắp nơi trong cả nước để tham gia công trình trọng điểm này. Yêu cầu đầu tiên đối với các thành viên là phải từng nhập ngũ, sau đó lấy danh nghĩa quân nhân để tham gia kiến thiết.

Năm 1974, Nhậm Chính Phi nhập ngũ, chính thức khoác quân trang, ông gia nhập binh chủng xây dựng cơ sở hạ tầng để tham

gia dự án nhà máy hóa sợi Liễu Ninh. Binh chủng mà ông làm việc do trung ương trực tiếp chỉ đạo, có nhiệm vụ xây dựng những công trình quy mô vừa và vừa của quốc gia. Binh chủng này được thành lập vào ngày 1/8/1966, sau đó phát triển thành mười đơn vị trực thuộc, với hơn 500.000 lính, trở thành binh chủng xây dựng cơ sở hạ tầng quan trọng của Trung Quốc.

Nhập ngũ không lâu, do có khả năng nổi trội, Nhậm Chính Phi được nhận vào làm lính thông tin. Sau đó, ông được điều tới xưởng chế tạo máy bay ở khu An Thuận, tỉnh Quý Châu để tham gia công trình nghiên cứu hệ thống thông tin quân sự mang mã hiệu 011. Với tinh thần ham học hỏi, tận tụy nghiên cứu, ông đã cho ra đời nhiều phát minh sáng chế, trong đó có hai thành quả nghiên cứu khoa học quan trọng cống hiến cho quốc gia.

Trên sa mạc cuộc đời cằn cỗi cuối cùng cũng nở ra đóa hoa ái tình. Trong thời gian làm lính, ông đã kết hôn. Người đàn ông có gia đình cũng trưởng thành hơn, giống như con thuyền lênh đênh giữa biển khơi tìm được bến bờ bình yên.

Khi Nhậm Chính Phi kết hôn, kinh tế của nhà họ Nhậm vẫn rất eo hẹp, song các em của ông vẫn cố gắng gom góp được 100 tệ. Số tiền này tuy ít, song nó thể hiện tình cảm anh em keo sơn, gắn bó và yêu thương nhau.

Sống trong quân đội nhiều năm, ngoài công việc phát minh sáng chế, Nhậm Chính Phi còn đọc cuốn “Tư bản luận” của Mác, ông cũng đi sâu nghiên cứu cuốn “Tuyển tập Mao Trạch Đông”. Đặc biệt, tinh hoa của cuốn “Tuyển tập Mao Trạch Đông” đã hằn sâu trong trí óc ông. Sau này, ông cũng áp dụng tư tưởng của Mao Trạch Đông trong quá trình kinh doanh và quản lý Huawei, nhờ đó mà xây dựng nên văn hóa quản lý doanh nghiệp độc đáo.

Đến năm 1982, Nhậm Chính Phi xuất ngũ. Căn cứ vào sự điều chỉnh của nền kinh tế quốc dân và thể chế quốc gia, cũng như yêu cầu của công cuộc cải cách thể chế quân đội, Trung ương đảng quyết định giải thể binh chủng xây dựng cơ sở hạ tầng của quân giải phóng nhân dân Trung Quốc.

Nhậm Chính Phi là cán bộ kỹ thuật cốt cán trong quân đoàn, nên cấp lãnh đạo rất muốn giữ ông lại, đồng thời cũng dự tính điều ông tới công tác ở một cơ sở nghiên cứu khoa học khác. Nhưng sau khi dẫn đo suy nghĩ, Nhậm Chính Phi quyết định chuyển ngành. Đó là lựa chọn khó khăn với ông. Vì tương lai của con cái, Nhậm Chính Phi đành nói lời chia tay với quân đội.

Vợ của Nhậm Chính Phi khi ấy đang là cán bộ cấp cao của Tập đoàn Nam Du, Thâm Quyển. Nhậm Chính Phi sau khi làm xong thủ tục chuyển ngành đã dẫn theo hai con tới Thâm Quyển, thành phố biên thùy phía nam tuy non trẻ nhưng sôi động nhất của Trung Quốc.

Tập đoàn Nam Du, Thâm Quyển được thành lập năm 1984, phụ trách quản lý, kiến thiết và kinh doanh tổng hợp trên mảnh đất rộng 23 km² của bán đảo Nam Đầu, phía tây Thâm Quyển. Trải qua nhiều năm phát triển, Tập đoàn Nam Du đã trở thành doanh nghiệp lớn nhất thành phố Thâm Quyển, đóng góp rất lớn cho sự phát triển của đặc khu này.

Theo hồi tưởng của Mạnh Văn Chu (theo họ mẹ) - con gái Nhậm Chính Phi, lúc Nhậm Chính Phi và vợ vừa tới Thâm Quyển, điều kiện sống của họ rất khó khăn. Họ sống trong một căn phòng đột mái. Thâm Quyển là khu vực mưa nhiều, gia đình họ thường xuyên phải chịu cảnh bên ngoài mưa lớn, trong nhà mưa nhỏ.

Nhậm Chính Phi xuất thân là quân nhân nên không ngại gian khổ. Ông luôn giữ vững tinh thần, như chiếc cung tên được kéo căng nhắm tới mục tiêu mới của cuộc đời. Ông muốn thực hiện lý tưởng cuộc đời mình, muốn người thân có cuộc sống tốt đẹp hơn. Khi ấy ông nghĩ rằng không phải ở đâu khác, mục tiêu ấy nhất định sẽ được thực hiện ở thành phố này.

GÁNH CHỊU NỖI ĐAU THẤT BẠI

“Thất bại là thử thách cuối cùng của lòng kiên nhẫn.”

- BISMARCK

Con người Nhậm Chính Phi vốn thẳng thắn, trung thực, đối với bạn bè ông rất trọng tình cảm. Tác phong quân đội ấy của ông lại khó thích nghi với chốn thương trường đầy rẫy cạm bẫy. Quả nhiên, mới bắt tay vào làm ăn chưa được bao lâu thì ông đã bị lừa một đơn hàng, dẫn đến mất trắng hơn hai triệu tệ. Ông phải bán tất cả mọi thứ để trả nợ. Đó cũng là gáo nước lạnh đầu tiên ông hứng chịu sau khi chuyển ngành.

Sau lần đó, ông bị mất việc ở Tập đoàn Nam Du, trở thành một kẻ thất nghiệp thực sự.

Đúng lúc ấy, cuộc hôn nhân đầu của ông cũng đổ vỡ. Sau khi ly hôn, ông cùng cha mẹ thuê một căn nhà nhỏ chỉ rộng hơn chục mét vuông. Căn nhà không có phòng bếp nên ban công trở thành nơi nấu ăn. Tối đến họ phải ngủ chen chúc trong không gian chật hẹp. Cả thể chất lẫn tinh thần của ông đều kiệt quệ. Đêm nào ông cũng trằn trọc mất ngủ, rồi tự hỏi: Con đường tương lai nên đi về hướng nào.

Nếu muốn lập nghiệp thì ông phải nhờ đến sự giúp đỡ của mọi người. Năm 1987, ông cùng một vài người bạn thành lập Công ty Kỹ thuật Huawei Thâm Quyến với số vốn đăng ký chỉ hai vạn tệ. Sau này, khi được hỏi ý nghĩa của tên công ty, Nhậm Chính Phi đã đáp rằng: “Hoa Vi có nghĩa là Trung Hoa Hữu Vi”².

2. Hoa Vi là phiên âm tiếng Việt của Huawei, Trung Hoa Hữu Vi có nghĩa là Thành tựu Trung Hoa

Lúc bấy giờ, giá thuê văn phòng khá cao, nhưng nếu thuê nhà dân thì rẻ hơn rất nhiều. Những ngày đầu mới thành lập công ty, hiểu được những khó khăn trước mắt, Nhậm Chính Phi không thuê văn phòng hiện đại, mà chỉ dùng một căn phòng nhỏ được bài trí hết sức đơn giản.

Huawei được đăng ký là doanh nghiệp tập thể, mặc dù trong tên công ty có hai chữ “kỹ thuật”, song ban đầu chỉ làm ăn buôn bán đơn thuần. Qua sự giới thiệu của bạn bè, công ty ông đã có những đơn hàng đầu tiên, cung cấp các loại máy công nghiệp dùng cho các nhà máy khai khoáng như thiết bị báo cháy, máy sục khí... Song, số lượng đơn hàng của những sản phẩm này rất hạn chế, không đủ để duy trì hoạt động của công ty. Cuối cùng, Nhậm Chính Phi đã đặt toàn bộ hy vọng của mình vào loại thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ HAX do công ty Hồng Niên của Hồng Kông sản xuất. Nhu cầu sử dụng loại thiết bị này ở các đơn vị nhỏ trong nước như khai khoáng, các công ty và bệnh viện là rất lớn. Nhưng để nhập sản phẩm này ông cũng cần một số vốn rất lớn.

Bởi vậy, Nhậm Chính Phi quyết định liên lạc với người đứng đầu của Công ty Hồng Niên. Ông chủ Công ty Hồng Niên, Hồng Kông sau khi tiếp xúc với Nhậm Chính Phi đã hoàn toàn bị thuyết phục bởi con người cũng như sự chân thành của ông. Có câu, anh tài ái mộ anh tài. Cuối cùng, Nhậm Chính Phi cũng được chấp thuận cung cấp sản phẩm mà không cần phải ứng trước tiền hàng.

Do giá thành rẻ, lợi nhuận thu về của Công ty Huawei nhờ bán bộ

chuyển mạch HAX tăng lên nhanh chóng. Sau này, khi đã trở thành công ty lớn có doanh thu trên 30 tỉ đô la, Nhậm Chính Phi cũng chưa bao giờ quên sự giúp đỡ của ông chủ Công ty Hồng Niên đối với Huawei trong lúc khó khăn nhất. Những lúc tình hình kinh tế Hồng Kông bất ổn, Nhậm Chính Phi cũng đã nhiều lần giúp đỡ công ty này.

Những năm 80 của thế kỷ 20, số người sử dụng điện thoại ở Trung Quốc còn ít. Bình quân vài trăm người mới có một bộ điện thoại. Hơn nữa, chi phí lắp đặt một bộ điện thoại cũng lên tới 5.000 tệ. Không những vậy, mọi người còn phải đăng ký số thứ tự và chờ tới vài tháng, thậm chí cả năm để được lắp. Có người vì muốn được ưu tiên lắp trước mà phải biếu quà các quan chức. Nguyên nhân chủ yếu là bởi thiết bị chuyển mạch thời bấy giờ còn hạn chế cổng dẫn, không thể kết nối nhiều điện thoại cùng lúc.

Hiệu quả của thiết bị chuyển mạch HAX khá cao, có thể kết nối cùng lúc vài chục bộ điện thoại. Trong thời đại mà điện thoại chưa phổ biến, thiết bị này được các trường học, bệnh viện, cũng như các nhà máy khai khoáng rất yêu thích. Nhờ vậy, thị trường tiêu thụ cũng rất lớn. Công ty Huawei kiếm về không ít lợi nhuận.

Hai năm sau, bộ chuyển mạch HAX do Huawei cung cấp rơi vào tình trạng cung không đủ cầu. Sản phẩm đánh trúng thị hiếu của khách hàng nội địa nên lượng tiêu thụ chưa có dấu hiệu hạ nhiệt. Thậm chí, khách hàng đặt tiền ứng trước nhưng nguồn hàng từ Hồng Kông cũng không đủ cung cấp. Để giữ uy tín, Nhậm Chính Phi đã đưa ra một quyết định táo bạo, đó là tự nhập khẩu linh kiện, biến nhà kho bỏ hoang thành công xưởng sản xuất, rồi tuyển công nhân kỹ thuật tới lắp ráp sản phẩm.

Trong công xưởng sơ sài ấy, từng linh kiện điện tử, từng bo mạch nhập khẩu được lắp ráp bởi hơn chục công nhân kỹ thuật. Không ai có thể ngờ rằng những sản phẩm đầu tay ấy lại chính là nền móng cho một công ty lớn tầm cỡ thế giới sau này.

Chương 3

Quá trình phấn đấu đầy gian nan

“Vinh quang lớn nhất của đời người không phải là không bao giờ vấp ngã, mà là biết đứng dậy sau mỗi lần vấp ngã.”

- NAPOLEON

Huawei khởi đầu bằng việc làm đại lý phân phối, sau đó phát triển theo hướng nghiên cứu, chế tạo thiết bị chuyển mạch với quyền sở hữu trí tuệ độc quyền. Sản phẩm của Huawei trong lĩnh vực điện tử viễn thông hết sức đa dạng. Song những thành công chúng ta nhìn thấy ở Huawei không phải là tất cả...

Tham gia quân đội gần chục năm nhưng Nhậm Chính Phi chưa từng giữ vị trí chỉ huy. Song, ngày nay ông đã trở thành thủ lĩnh nơi thương trường, quản lý hàng ngàn lao động, nỗ lực không ngừng cho mục tiêu, lý tưởng.

KHOẢNG NGHIỆP TẤT CẢ ĐỀU DỰA VÀO THIẾT BỊ CHUYỂN MẠCH

“Ta phải bóp chẹn yết hầu của số mệnh.”

- BEETHOVEN

Năm 1978, Hội nghị Trung ương 3 khóa 11 của Đảng Cộng sản Trung Quốc đã đưa ra những quyết sách quan trọng nhằm tiến hành cải cách mở cửa. Nhờ đó, quá trình kiến thiết nền kinh tế quốc nội của Trung Quốc đã có bước phát triển nhanh chóng.

Trước nhu cầu bức thiết của thị trường trong nước, ngành viễn

thông Trung Quốc rất muốn nhập khẩu dây chuyền sản xuất thiết bị chuyển mạch tiên tiến của nước ngoài. Song các nước phương Tây lại hạn chế xuất khẩu sản phẩm công nghệ cao cho Trung Quốc, nên rất khó để có được những dây chuyền sản xuất này.

Các công ty viễn thông lớn trên thế giới rất nhạy bén trong việc nắm bắt thị trường. Họ cử nhân viên tới Trung Quốc để quảng cáo thiết bị chuyển mạch của công ty mình. Bởi vậy, sản phẩm của các hãng nước ngoài dễ dàng đổ bộ vào thị trường Trung Quốc. Chỉ sau vài năm, Trung Quốc trở thành thị trường viễn thông béo bở để các ông lớn trên thế giới phân chia thị phần, có thể kể tới những cái tên lớn như NEC và Fujitsu của Nhật Bản, Lucent của Mỹ, Nortel của Canada, Ericsson của Thụy Điển, Siemens của Đức, Bell của Bỉ, và Alcatel của Pháp.

Huawei lúc bấy giờ vẫn chỉ là một công ty vô danh. Chúng kiến các công ty nước ngoài thâm tóm thị trường, bán sản phẩm với giá cao, cùng với tình trạng hàng lậu, hàng nhái tràn lan trên thị trường, Nhậm Chính Phi không thể làm ngơ. Trước mặt nhân viên kỹ thuật của Huawei, ông tuyên bố: “Huawei nhất định phải sản xuất ra thiết bị chuyển mạch mang thương hiệu của riêng mình!”. Sẵn bản tính không chịu khuất phục, ông tập trung vào bộ chuyển mạch BH01 gồm 24 cổng dẫn.

Công xưởng trong nhà kho đã không thể đáp ứng được nhu cầu phát triển của Huawei. Tháng 9/1991, Nhậm Chính Phi cùng hơn năm chục nhân viên trẻ chuyển tới nơi làm việc mới ở tòa nhà công nghiệp khu Hào Nghiệp, Bảo An, Thâm Quyển. Nơi này sẽ là “căn cứ” để Huawei bắt tay vào xây dựng sản phẩm của riêng mình.

Lúc đó, một vài doanh nghiệp trực thuộc Cục Viễn thông Quốc gia đã đi vào sản xuất thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ gồm 34 và 49 cổng dẫn. Nhậm Chính Phi đặt mua linh kiện rời từ những đơn vị quốc doanh này, sau đó lắp ráp chúng thành loại sản phẩm gồm 24 cổng dẫn chuyên dùng cho các đơn vị nhỏ mang thương hiệu Huawei. Sản phẩm mà công ty ông làm ra thuộc loại sản phẩm đời đầu, nên hàm lượng kỹ thuật không cao, chỉ cần hàn nối linh kiện rời mua về trên bo mạch chủ theo sơ đồ mạch điện là hoàn thiện.

Bộ chuyển mạch BH01 do Huawei sản xuất có ít cổng dẫn, chức năng đơn giản, nên phạm vi khách hàng cũng chưa lớn, chủ yếu chỉ bán cho bệnh viện, công ty khai khoáng hay những đơn vị nhỏ có nhu cầu sử dụng điện thoại không nhiều.

Sau khi tung ra thị trường, do giá thành sản phẩm rẻ hơn nhiều so với sản phẩm sản xuất trong nước khác, không lâu sau, BH01 đã rơi vào tình trạng cung không đủ cầu.

Huawei đã gặt hái về những thành công đầu tiên. Lượng tiêu thụ lớn dẫn đến linh kiện từ nhà cung cấp trong nước không đủ. Để thoát khỏi tình hình bất lợi này, Nhậm Chính Phi một mặt hối thúc nhân viên tiếp tục lắp ráp, một mặt yêu cầu nhân viên kỹ thuật của công ty bắt tay vào nghiên cứu, phát triển sản phẩm.

Nhân viên kỹ thuật của Huawei sau một thời gian miệt mài nghiên cứu đã thiết kế ra mạch điện và phần mềm độc quyền. Khi đó, Huawei mới đi vào quỹ đạo, mọi công việc từ nghiên cứu phát triển, lắp ráp và sản xuất đều được diễn ra trong không gian nhà xưởng và phòng làm việc hết sức sơ sài, chật chội. Để rút ngắn thời gian, sau khi hoàn thiện bản thiết kế, nhân viên sẽ lập tức chuyển qua xưởng để tiến hành sản xuất thử nghiệm.

Nhằm cổ vũ tinh thần cho nhân viên, có lần Nhậm Chính Phi nói đùa rằng: “Sau này mua nhà, anh em nhớ phải chọn căn nào hướng nam có ban công rộng rãi để phơi tiền thưởng nhé, để nó mốc meo thì phí lắm!”

Nhân viên kỹ thuật của Huawei hết mình làm việc trong phòng nghiên cứu. Khi mệt họ gục luôn xuống bàn để nghỉ ngơi, tỉnh dậy lại tiếp tục làm việc. Mùa hè ở Thâm Quyển thường rất oi bức, họ chỉ dựa vào một chiếc quạt trần cũ để xua đuổi cái nóng.

Nhằm gia tăng tiến độ, Nhậm Chính Phi thậm chí còn ăn nghỉ luôn trong công xưởng. Có những hôm để động viên mọi người, ông còn yêu cầu hầm canh đuôi lợn để cải thiện bữa ăn.

Nhân viên của Huawei cực nhọc lao động, tối đến mọi người quây quần bên nồi canh đuôi lợn thơm phức, ai cũng ăn uống vui vẻ, mọi cực nhọc đều tan biến hết. Nhậm Chính Phi tuy là lãnh đạo nhưng không ngại đồng cam cộng khổ cùng nhân viên. Những con người đó có niềm tin mạnh mẽ rằng tương lai của công ty chắc chắn sẽ vô cùng xán lạn; Cuộc sống ngày mai rồi sẽ tốt đẹp lên.

Tổ phụ trách phát triển sản phẩm của Huawei ban đầu chỉ có sáu người, lúc bấy giờ phần mềm và phần cứng được tiến hành nghiên cứu cùng nhau. Sau khi hoàn thiện sản phẩm, họ lại vấp phải bài toán khó về thử nghiệm tính năng. Huawei khi đó vẫn chưa có thiết bị kiểm định chuyên dụng. Cái khó ló cái khôn. Các kỹ sư của

Huawei cũng rất thông minh, họ đã nghĩ ra cách là dùng kính phóng đại để kiểm tra các mối hàn, sau đó dùng đồng hồ vạn năng rà soát từng mạch điện. Bước cuối cùng là kiểm tra đường truyền dẫn.

Các nhân viên tạm gác công việc của mình lại, mỗi người cầm hai bộ điện thoại trong tay, đếm 1, 2, 3 rồi quay số, kết nối, sau đó ngắt máy. Mục đích là để kiểm tra khả năng xử lý đường truyền của sản phẩm. Thông qua nhiều lần thử nghiệm, cuối cùng sản phẩm của Huawei đã hoàn toàn đạt tiêu chuẩn.

Không lâu sau, bộ phận lắp ráp của Huawei còn tự nghiên cứu ra thiết bị kiểm tra đường truyền. Từ đó, họ không còn phải sử dụng biện pháp thủ công nữa.

NHẤT ĐỊNH PHẢI KHẮC PHỤC KHÓ KHĂN

“Học cho rộng, hỏi cho kỹ, suy nghĩ cho cẩn thận, phân xét cho sáng suốt, làm cho tận lực.”

- LỄ KÝ

Bộ chuyển mạch BH03 ra đời rất đúng lúc. Nhậm Chính Phi bấy giờ đã dốc hết tài sản vào việc nghiên cứu, phát triển sản phẩm, thậm chí tiền đặt cọc của khách hàng cùng khoản vay nặng lãi cũng đã tiêu sạch. Nếu lô hàng đầu tiên có giá trị vài chục vạn không thể xuất xưởng, Huawei chỉ còn đường phá sản.

Bộ chuyển mạch BH03 có đường truyền tốt, vận hành hiệu quả nên đã được Cục Viễn thông cấp phép. Trong bản hướng dẫn sử dụng của sản phẩm này còn viết: “Chúc bạn sớm đạt được thành công, điện tử viễn thông chính là chất xúc tác cho sự phát triển của bạn. Chỉ với một bộ chuyển mạch cỡ nhỏ chất lượng tốt cũng đủ để tạo ra những thay đổi lớn cho văn phòng của bạn.”

Ngoài ra còn có một dòng chữ nhỏ: “Vào ngày 10 đến ngày 18 hằng tháng, chúng tôi đều tổ chức các lớp bồi dưỡng kỹ thuật cho người sử dụng, các bạn sẽ được tham gia lớp học này miễn phí, dù bạn có mua sản phẩm hay không thì chúng tôi vẫn luôn hân hạnh chào đón các bạn.”

Sau khi nỗ lực nghiên cứu để cho ra đời sản phẩm, công ty Huawei còn đầu tư rất nhiều thời gian và công sức cho việc quảng bá sản

phẩm mới tới nhà phân phối và khách hàng.

Trần Khang Ninh từng làm việc trong Cục Viễn thông Trùng Khánh. Sau đó, ông quyết định rút khỏi đơn vị để ra làm ăn riêng với khởi đầu là một công ty điện tử viễn thông quy mô nhỏ. Hai người lần đầu tiên gặp nhau vào cuối năm 1987 khi Nhậm Chính Phi tới Trùng Khánh khai thác thị trường. Họ đã trò chuyện vô cùng vui vẻ, Trần Khang Ninh rất tâm đắc với quan niệm kinh doanh của Nhậm Chính Phi. Sau khi trở về Thâm Quyến, Nhậm Chính Phi lập tức gửi tài liệu mới nhất về thiết bị chuyển mạch cho Trần Khang Ninh.

Trên bìa cuốn tài liệu quảng bá sản phẩm của Huawei có viết hai đoạn như sau:

“Hãy về ngay nông thôn đi, ở đó có vô vàn cơ hội. Huawei những ngày đầu khởi nghiệp cũng đã áp dụng chiến thuật quý báu ‘nông thôn bao quanh thành phố’. Thực tế đã chứng minh, chiến thuật này là tuyệt đối chính xác”.

Đoạn sau còn khiến Trần Khang Ninh xúc động hơn nữa: “Bạn có thể trả lại hàng vô điều kiện khi mua sản phẩm của Huawei. Với chúng tôi, khách trả hàng và khách mua hàng đều được chào đón như nhau.”

Trần Khang Ninh bỏ việc nhà nước để dấn thân vào thương trường, mục đích cũng là muốn kiếm tiền. Công ty ông cũng từng làm đại lý bán sản phẩm cho các nhà máy. Khi khách hàng đặt mua sản phẩm, người bán nào cũng đon đả chào mời, nhưng cứ hễ bị trả lại hàng, thì hầu hết đều thay đổi thái độ, rồi viện đủ kiểu lý do để từ chối. Trần Khang Ninh từng rất đau đầu về điều này. Nhưng sau khi đọc được những lời cam kết của Huawei, ông như tìm được lời giải cho chính mình.

Trần Khang Ninh sau đó không chút do dự quyết định trở thành đại lý phân phối sản phẩm của Huawei tại khu vực Trùng Khánh.

Trình độ sản xuất thiết bị chuyển mạch của các công ty trong nước khi ấy vẫn dừng lại ở mức cơ sở. Nếu sản phẩm trong quá trình sử dụng gặp sự cố thì khách hàng hiển nhiên sẽ tìm đến đại lý phân phối đã bán hàng cho họ. Bởi vậy, Nhậm Chính Phi luôn tìm cách hỗ trợ tốt nhất cho các nhà phân phối. Huawei ngoài cung cấp linh kiện sản phẩm dự phòng còn điều chuyển thêm một bộ sản phẩm chuyển mạch cỡ nhỏ cho các đại lý. Việc này không chỉ giúp các đối tác phân phối kịp thời xử lý vấn đề của khách

hàng, mà còn giúp Huawei có thêm thời gian để tiến hành sửa chữa sản phẩm.

Trong thị trường quốc nội lúc bấy giờ, Huawei tuy chỉ là một công ty nhỏ chưa có danh tiếng nhưng có quan điểm kinh doanh hết mình vì đại lý phân phối và khách hàng, nên Trần Khang Ninh chắc chắn rằng công ty này sẽ có tương lai vô cùng xán lạn.

Năm 1988, Trần Khang Ninh kiếm được một khách hàng lớn, để thuyết phục khách hàng đặt mua sản phẩm, ông đã dẫn họ tới Thâm Quyển để khảo sát công ty Huawei.

Sau khi đến Thâm Quyển, Trần Khang Ninh mới nhận ra văn phòng của Huawei không hào nhoáng như ông tưởng. Nhân viên của công ty vô cùng bận rộn, họ liên tục nghe điện thoại, nhận đơn hàng và giải đáp các thắc mắc của khách hàng.

Vị khách hàng mà Trần Khang Ninh dẫn tới vốn không mấy tin tưởng Huawei. Nhưng khi chứng kiến cảnh làm việc hiệu quả của họ, vị khách hàng kia đã quyết định đặt mua sản phẩm.

Biết Trần Khang Ninh dẫn khách hàng tới khảo sát công ty, Nhậm Chính Phi vội gác lại công việc, bố trí chiếc xe duy nhất của công ty tới đón Trần Khang Ninh, khách hàng và nhân viên tháp tùng tới nhà hàng để dùng bữa. Sau buổi tiệc rượu, Trần Khang Ninh đưa khách hàng về khách sạn, còn Nhậm Chính Phi đi bộ về nhà.

Năm 1989, Trần Khang Ninh dẫn theo một vị cục trưởng của tỉnh Tứ Xuyên tới Thâm Quyển khảo sát Huawei. Không chỉ dành toàn bộ thời gian trong ngày để tiếp khách, ông còn trò chuyện với họ đến tận đêm khuya. Ngày hôm sau, ông vẫn tới khách sạn đúng giờ để ăn sáng với khách, tiếp tục thảo luận về chi tiết hợp đồng.

Phong cách của nhà lãnh đạo chính là hình ảnh của một doanh nghiệp. Sau nhiều lần tiếp xúc với Nhậm Chính Phi, Trần Khang Ninh quyết định gia nhập Huawei, trở thành một thành viên của Huawei. Ông nhận ra rằng đây chính là cơ hội mà ông đã chờ đợi bấy lâu nay.

Vào một ngày tháng 3/1990, Trần Khang Ninh tới thăm vị cục trưởng ở Tứ Xuyên từng cùng ông đi khảo sát Công ty Huawei. Đến nơi, ông thấy vị cục trưởng kia đang điện thoại trút giận lên một nhà sản xuất thiết bị chuyển mạch trong nước. Qua tìm hiểu ông biết được rằng họ đang đặt mua một bộ thiết bị chuyển mạch, song phía nhà sản xuất biện đủ lý do, khát lần mãi vẫn chưa giao

hàng.

Trần Khang Ninh đã phân tích, so sánh thiết bị chuyển mạch do Huawei sản xuất với các công ty khác để vị cục trưởng này hiểu. Cuối cùng, vị cục trưởng kia đã hoàn toàn bị thuyết phục, hủy bỏ hợp đồng hiện tại, đồng thời chuyển sang đặt mua sản phẩm của Huawei.

Ngày 1/4/1990, Trần Khang Ninh mang theo bản hợp đồng này tới Công ty Huawei ở Thâm Quyển nhậm chức. Về sau, Trần Khang Ninh đi theo Nhậm Chính Phi phát triển công ty. Ông phụ trách quản lý nhiều phòng ban của công ty như phòng thị trường, bộ phận sản xuất, văn hóa doanh nghiệp...

Vào ngày cuối cùng của năm 1991, để chúc mừng thành công của bộ thiết bị chuyển mạch BH03, Nhậm Chính Phi đã mở tiệc chiêu đãi các nhân viên của Huawei.

Những người tham gia bữa tiệc ngày hôm đó vẫn chưa quên cảnh tượng năm xưa: Nhậm Chính Phi đứng trên thùng giấy, hô vang khẩu hiệu hành động: “Nếu không dẫn thân thì chỉ có con đường chết mà thôi! Mỗi tuần làm việc 40 giờ, thì đó là lao động phổ thông, chứ không thể là nhà khoa học hay kỹ sư và cũng đừng hy vọng trình độ sản xuất được nâng cao...”. Hai mươi năm sau, Huawei đã nắm trong tay một phần ba thị trường điện tử viễn thông toàn cầu!

KHI ANH HÙNG HỢP SỨC

“Thử ngọc, ngày: ba, thiêu thật đủ,

So tài, năm: bảy, ấy là kỳ.”

- Bạch Cư Dị

Năm 1992, bất động sản được xem là một ngành nóng và dễ kiếm tiền nhất lúc bấy giờ. Sức nóng của nó chẳng khác nào một thanh sắt nung đỏ được nhúng vào “chảo dầu” tư bản, khiến người ta nhấp nhồm không yên.

Theo thống kê chưa đầy đủ, đến cuối năm 1992, Trung Quốc có tổng cộng trên 12.000 công ty môi giới bất động sản, tăng gấp ba lần so với năm trước đó. Đặc biệt là khu vực đảo Hải Nam, nhờ cơ

sốt của thị trường nhà đất lúc bấy giờ mà rất nhiều người đã trở thành triệu phú.

“Muốn trở nên giàu có thì hãy làm môi giới bất động sản” - câu nói này đã trở thành phương châm làm kinh tế rất phổ biến ở Thâm Quyển hồi đó.

Song Nhậm Chính Phi không hề bị lung lay trước sức nóng của ngành bất động sản. Ông vẫn tĩnh táo nhận định: sau cơn sốt này thì thị trường bất động sản ắt sẽ rơi vào thời kỳ khủng hoảng. Huawei sẽ không bao giờ đi theo con đường phát triển như thế.

Suy đoán của Nhậm Chính Phi quả thật chính xác. Tầm nhìn xa trông rộng của ông đã được kiểm chứng không lâu sau đó. Đến tháng 6/1993, Hội nghị Công tác Kinh tế của Trung ương Đảng Cộng sản Trung Quốc đã đưa ra quyết định tiến hành điều tiết, quản lý nền kinh tế vĩ mô, đồng thời ban hành văn bản “Nhận định về tình hình kinh tế hiện nay và công tác tăng cường quản lý vĩ mô”, trong đó sẽ áp dụng 16 biện pháp tăng cường và cải thiện việc quản lý nền kinh tế vĩ mô. Vì thế mà không lâu sau thị trường bất động sản đã có dấu hiệu chững lại.

Theo lời kể của Phan Thạch Ngật, vào năm 1992, ông đã kiếm được một triệu tệ đầu tiên nhờ vào công việc môi giới nhà đất. Trong một lần tới trụ sở của chính quyền địa phương để làm giấy tờ, ông đã vô tình đọc được một thông tin nằm trong tài liệu nội bộ, đó là diện tích nhà ở bình quân đầu người của thành phố Hải Khẩu lúc bấy giờ lên tới 50 m²/người, trong khi đó ở Bắc Kinh chỉ là 7 m²/người. Phan Thạch Ngật giật mình nhận ra rằng “thị trường bất động sản ở Hải Nam sắp gặp chuyện chẳng lành”. Ông lập tức rút khỏi nhóm làm ăn rồi quay về Bắc Kinh phát triển. Sau này, mỗi lần nhớ về giai đoạn đầy bất trắc ấy, Phan Thạch Ngật vẫn cảm thấy rùng mình.

Trong lúc ngành bất động sản trong nước còn đang diễn biến đầy bất ổn, thì Nhậm Chính Phi đã đề ra mục tiêu dài hạn. Đó là phải thu hút nhân lực trình độ cao phục vụ cho công việc nghiên cứu, chế tạo sản phẩm mới tiên tiến hơn và thuộc quyền sở hữu trí tuệ của Huawei.

“Không có cây ngô đồng, thì đừng mong phượng hoàng tới”. Công ty Huawei khi ấy công xưởng sơ sài, công việc vất vả, bếp ăn và ký túc xá cũng chưa đồng bộ. Trong mắt người ngoài, môi trường làm việc này khó được coi là “cây ngô đồng” thu hút nhân tài.

Song, chính lòng hăng say làm việc cùng nhiệt huyết sáng tạo của các nhân viên Huawei đã gây ấn tượng mạnh mẽ cho giảng viên Quách Bình của trường Đại học Khoa học Kỹ thuật Hoa Trung trong lần đến tham quan.

Nhậm Chính Phi rất có con mắt nhìn người. Để giữ chân nhân tài, ông đã vẽ ra trước mắt Quách Bình bức tranh tương lai huy hoàng của Huawei. Khi được trò chuyện với Nhậm Chính Phi, Quách Bình nhận định ông là một doanh nhân có tầm nhìn xa trông rộng. Cuối cùng, Quách Bình đã quyết định gia nhập Huawei, gieo trồng mầm thanh xuân của mình trên mảnh đất Thâm Quyển với hy vọng gặt hái được trái ngọt mai sau.

Chiều mộ được nhân tài, Nhậm Chính Phi phấn khởi vô cùng. Ông giữ Quách Bình lại Thâm Quyển đảm nhận chức vụ giám đốc hạng mục nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới của Huawei. Sản phẩm mới của hạng mục này chính là bộ thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ HJD48 gồm 48 cổng dẫn.

Trình độ nghiên cứu, chế tạo phần mềm và phần cứng của Huawei lúc bấy giờ còn rất thấp, mục tiêu cao nhất chỉ là kết nối được các điện thoại với nhau. Chết máy là chuyện thường xuyên xảy ra, do công ty không đủ khả năng sắm thiết bị kiểm định nên mỗi lần gặp trục trặc, các kỹ sư lại sử dụng đồng hồ vạn năng. Sau này, giám đốc bộ phận phần cứng Từ Văn Vỹ có bài viết với tiêu đề “Tù đồng hồ vạn năng và máy hiển thị sóng đến thiết bị chuyển mạch”. Kỹ thuật được mô tả trong đó chính là “bí kíp Huawei” mà rất nhiều nhân viên của công ty buộc phải thành thục.

Không phụ lòng kỳ vọng của Nhậm Chính Phi, Quách Bình sau khi tới công ty làm việc đã thể hiện được khả năng xuất sắc của mình. Anh đã dẫn dắt nhân viên kỹ thuật của công ty miệt mài làm việc không kể ngày đêm, do đó mà hạng mục nghiên cứu sản phẩm mới HJD48 tiến triển rất nhanh.

Quách Bình có thể xem là người đầu tiên của Đại học Khoa học Kỹ thuật Hoa Trung quyết định tới Huawei để đương đầu với thử thách. Chứng kiến sự phát triển không ngừng của công ty, anh đã nhận định rằng: Thế kỷ 21 sẽ là thời đại của Huawei. Để lôi kéo nhân tài kỹ thuật đến với công ty, anh đã để mắt tới một người bạn học cũ của mình tên Trịnh Bảo Dụng.

Thời đại học, Trịnh Bảo Dụng chủ yếu tập trung nghiên cứu lĩnh vực quang điện, song cũng không xa lạ với lĩnh vực viễn thông.

Sau khi rời Bắc Kinh, anh đã tới Thâm Quyển để lập nghiệp. Cũng chính tinh thần cầu tiến cùng khung cảnh làm việc hăng say ở Huawei đã thu hút Trịnh Bảo Dụng.

Trịnh Bảo Dụng vốn chỉ nghĩ sau khi học xong tiến sĩ sẽ thỏa sức cống hiến cho công tác nghiên cứu khoa học, chẳng ngờ công ty Huawei lại khiến ông rẽ lối.

Nhậm Chính Phi nhiệt tình giảng giải cho Trịnh Bảo Dụng về sản phẩm của Huawei. Sau khi nghe xong, Trịnh Bảo Dụng tiến lên bắt tay Nhậm Chính Phi nói: “Giám đốc Nhậm, tôi đã đưa ra quyết định rồi, tôi sẽ không học tiến sĩ nữa, tôi muốn tới Huawei làm việc!”. Tất nhiên, Huawei luôn mở rộng cánh cửa chào đón nhân tài. Nhậm Chính Phi cũng rất coi trọng tính cách ôn hòa, bộc trực của Trịnh Bảo Dụng. Ông vui vẻ đáp lại: “Công ty Huawei từ nay về sau trông cậy vào cậu và Quách Bình đó!”.

GIAN NAN LÀ NỀN TẢNG CỦA THÀNH CÔNG

“Muốn cai quản quốc gia, phải đặt việc coi trọng nhân tài lên hàng đầu.”

- TÔN TRUNG SƠN

Trịnh Bảo Dụng có tư duy nhạy bén, tính cách ôn hòa, thẳng thắn nên được mọi người gọi là “A Bảo”. Với sự tham gia của anh, hạng mục nghiên cứu phát triển sản phẩm mới HJD48 đã thu được kết quả khả quan.

Dòng sản phẩm BH01 và BH03 trước đây của Huawei, mỗi bộ thiết bị chỉ gồm 16 người dùng. Còn HJD48 đã có sự đột phá về kỹ thuật với 48 người dùng, dung lượng đã được tăng lên đáng kể. Nhờ vào ưu thế chất lượng tốt cộng với giá thành thấp nên sau khi tung ra thị trường, bộ thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ HJD48 đã nhanh chóng được người dùng đón nhận.

Về sau, Trịnh Bảo Dụng cùng các cộng sự còn tiếp tục chế tạo ra những dòng sản phẩm mới tiên tiến hơn với dung lượng tăng gấp nhiều lần, đáp ứng nhu cầu của thị trường trong nước.

Năm 1992 là một năm bội thu của Huawei. Nhân viên kinh doanh của Huawei dựa vào tính năng nổi bật của sản phẩm đã mạnh dạn tiến ra thị trường, đơn đặt hàng vì thế cũng liên tục gia tăng. Đến

cuối năm đó, doanh thu của Huawei đã lên tới 100 triệu tệ. Lợi nhuận trước thuế đạt hơn mười triệu tệ.

Đầu thập niên 90 của thế kỷ 20, thị trường thiết bị chuyển mạch của Trung Quốc tồn tại hai thực trạng. Một là thực trạng loạn giá của các thiết bị chuyển mạch cỡ lớn. Năm bắt được việc các công xưởng nhỏ của Trung Quốc không sản xuất được loại sản phẩm này, các công ty viễn thông lớn nước ngoài đã thi nhau đẩy giá lên cao, tạo cơn sốt ảo. Các công ty viễn thông trong nước buộc phải chấp nhận mua sản phẩm với giá thành cao. Không chỉ vậy, việc bảo hành, sửa chữa khi thiết bị xảy ra sự cố cũng hết sức bất tiện.

Cùng với đó là thực trạng bát nháo của loại thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ. Theo thống kê chưa đầy đủ, Trung Quốc khi ấy đã có tới vài trăm công xưởng chuyên sản xuất loại sản phẩm này. Nhiều nơi còn mua linh kiện về rồi lắp ráp thành hàng nhái. Dù là tự lắp ráp hay làm đại lý phân phối, hầu hết các cơ sở này đều không có quyền sở hữu trí tuệ. Thế nên nếu sản phẩm xảy ra vấn đề thì chỉ còn cách chờ nơi sản xuất cử nhân viên kỹ thuật tới sửa chữa.

Bộ thiết bị chuyển mạch HJD48 do Huawei sản xuất, không những sở hữu bằng phát minh sáng chế, mà còn có đội ngũ nhân viên bảo trì được phân bố khắp nơi và nhận được độ hài lòng rất cao từ khách hàng. Vì vậy sản phẩm được tiêu thụ tốt cũng là điều dễ hiểu. Thị trường thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ cạnh tranh ngày càng quyết liệt, lợi nhuận thì ngày một thấp. Nhậm Chính Phi sau khi cân nhắc kỹ lưỡng đã quyết định đầu tư vào thị trường thiết bị chuyển mạch cỡ lớn, đối đầu trực tiếp với các ông lớn đang thâm thó thị trường điện tử viễn thông quốc nội.

Khó khăn mà Huawei phải đối mặt lúc đó cũng bất trắc không khác gì tình hình thị trường bất động sản ở Hải Nam ngày trước. Trong cơn sốt của thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ, mọi người đổ xô sản xuất sản phẩm này, kết quả là cung vượt quá cầu. Khi thị trường đột ngột lao dốc, chỉ có những công ty chuẩn bị kỹ càng mới có thể tồn tại.

Bộ thiết bị chuyển mạch cỡ lớn đầu tiên mà Huawei sản xuất là JK1000. Nhậm Chính Phi cũng không ngờ rằng chính nó đã khiến ông phải nếm mùi thất bại cay đắng.

“VĂN HÓA NỆM”

“Chúng ta nên dồn tâm trí vào sự nghiệp.”

Ánh mặt trời nếu không xuyên qua tiêu điểm của

thấu kính thì sao có thể đốt cháy được vật thể.”

- W. SOMEREST MAUGHAM

Đội ngũ nghiên cứu, phát triển sản phẩm của Huawei ban đầu chỉ có vài kỹ sư. Họ đều là sinh viên vừa tốt nghiệp đại học, chưa hiểu về thiết bị chuyển mạch điều khiển bằng chương trình. Để sớm hòa nhập vào môi trường nghiên cứu, họ thường trong tư thế một tay giữ sách, một tay vẽ sơ đồ mạch điện. Trải qua quá trình tìm tòi, nghiên cứu gian khổ, cuối cùng họ đã chế tạo thành công các dòng sản phẩm cỡ nhỏ BH01, BH03 và HJD48.

Nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty, đội ngũ kỹ sư của Huawei từ vài người ban đầu đã tăng lên vài chục người. Ngày đó, tám nệm ngủ chính là “người bạn” đồng hành của các kỹ sư Huawei trong những đêm trắng nghiên cứu.

Các kỹ sư của Huawei có thói quen tới phòng hành chính để nhận một tấm nệm ngủ và một chiếc chăn. Chúng sẽ được cuộn lại để cất trong tủ sắt hoặc bỏ dưới bàn làm việc. “Văn hóa nệm” chính là biểu tượng cho sự chăm chỉ của các nhân viên Huawei.

Huawei không yêu cầu nhân viên tăng ca, song để gia tăng thành tích, các kỹ sư thường làm việc tới khuya.

Trang báo nội bộ của Huawei từng đăng tải câu chuyện sau: Một nhân viên của nhà cung ứng, một buổi trưa đã tới Huawei để giao hàng, khi ấy đang là giờ nghỉ trưa của công xưởng, vì quá mệt nên anh ta đã ngả lưng xuống một tấm xốp để nghỉ ngơi. Lúc tỉnh dậy, anh này phát hiện nằm cạnh mình còn có một người nữa, sau khi đánh tiếng chào hỏi và quan sát kỹ mới nhận ra người này chính là Nhậm Chính Phi.

Tuy nhiên kể từ sau “vụ việc Hồ Tân Vũ” gây chấn động, thì “văn hóa nệm” của Huawei bỗng trở thành đề tài gây nhiều tranh cãi trong dư luận xã hội. Hồ Tân Vũ là người Nghi Tân, tỉnh Tứ Xuyên. Cuối tháng 6/2005, cậu cùng các bạn học vào làm công việc nghiên cứu cho Công ty Huawei. Tháng 4/2006, Hồ Tân Vũ tham gia một hạng mục nghiên cứu quan trọng mang tính bảo mật của công ty. Do nhiệm vụ nặng nề, trong một thời gian dài, cậu thường làm việc tới tận hai giờ sáng, lúc kiệt sức lại ngả lưng xuống tấm nệm trải dưới mặt đất. Không lâu sau, Hồ Tân Vũ cảm

thấy cơ thể khó chịu. Cậu được bệnh viện chẩn đoán mắc bệnh viêm não. Ngày 28/5, nhân viên của Huawei Hồ Tân Vũ đã qua đời do mắc bệnh hiểm nghèo khi chỉ mới 25 tuổi.

Về sau, một tờ báo tài chính của Trung Quốc đã đăng tải bài viết với tiêu đề “Trên thiên đường không còn phải tăng ca” để phản ánh “vụ việc Hồ Tân Vũ”. Trong bài báo này có đoạn: “Chúng tôi sẽ kể cho các bạn một câu chuyện bi thương, công việc trí thức văn phòng mà nhiều người ước ao đã khiến một chàng trai phải bỏ mạng vì lao động kiệt sức. Chàng trai ấy tuổi đời còn rất trẻ, tương lai tươi sáng vẫn còn ở phía trước...”

Công ty Huawei đã mời thân nhân của Hồ Tân Vũ tới Thâm Quyển để động viên tinh thần và bồi thường vật chất. Sau đó, người đại diện phát ngôn của Huawei đã chia sẻ với báo giới rằng: “Tuy rằng việc lao động kiệt sức không liên quan trực tiếp tới cái chết của Hồ Tân Vũ, song cấp lãnh đạo của công ty hết sức quan tâm xử lý việc này. Công ty chúng tôi cũng đã thay đổi chính sách tăng ca, từ nay nếu nhân viên tăng ca sau 10 giờ tối phải xin phép và cũng không cho phép ngủ qua đêm tại công ty...”

Nhậm Chính Phi không khỏi trăn trở về sự việc này, trước mặt đội ngũ quản lý của Huawei, ông trình trọng đề xuất: Vì sự phát triển của Huawei, và cũng để đảm bảo sức khỏe của nhân viên, chúng ta cần phải có nhân viên chăm sóc sức khỏe và an toàn của công ty. Chức vị này chưa từng tồn tại trong các doanh nghiệp lớn trước đây.

Chức vụ chuyên viên quản lý sức khỏe và an toàn đầu tiên của Huawei do Phó Tổng Giám đốc Kỷ Bình đảm nhận với nhiệm vụ chính là nhắc nhở toàn thể nhân viên trong công ty chú ý đảm bảo an toàn về mọi mặt. Huawei còn thành lập trung tâm chăm sóc sức khỏe với mục đích xây dựng tiêu chuẩn về an toàn sức khỏe trong ăn uống, nghỉ ngơi, làm việc..., thực hiện công tác phòng chống bệnh tật, cung cấp dịch vụ tư vấn sức khỏe và tâm lý, góp phần xây dựng nên văn hóa doanh nghiệp.

Trong bài diễn văn nổi tiếng của Nhậm Chính Phi “Vật chất rồi sẽ lụi tàn, chỉ có văn hóa mới tồn tại mãi mãi”, đã trả lời những chất vấn của xã hội đối với “văn hóa nệm” của Huawei:

“Những ngày đầu khởi nghiệp, đội ngũ nghiên cứu, phát triển sản phẩm của chúng tôi chỉ có vài người. Trong điều kiện vật chất thiếu thốn, học tập tinh thần làm việc không ngại gian khó và noi

theo tấm gương miệt mài lao động, cống hiến cho nghiên cứu khoa học của các thế hệ trước, chúng tôi mang trong mình niềm hăng say lao động không kể ngày đêm, không có khái niệm cuối tuần và ngày nghỉ để nghiên cứu phương án kỹ thuật, chế tạo, sản xuất, thử nghiệm sản phẩm... Khi nào kiệt sức, chúng tôi ngã lưng ngay xuống nệm để nghỉ ngơi. Đó chính là khởi nguồn của “văn hóa nệm” ở Huawei. Tuy ngày hôm nay tấm nệm chỉ được sử dụng để nghỉ trưa, song “văn hóa nệm” hình thành từ những ngày đầu đã trở thành biểu tượng cho sự phấn đấu không ngừng của thế hệ những con người Huawei cũ. Nó cũng là thứ tài sản tinh thần quý báu mà chúng tôi cần phải kế thừa...

Đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp Trung Quốc là những công ty lớn đến từ các quốc gia phát triển trên khắp thế giới. Họ có lịch sử phát triển lâu đời từ vài chục năm thậm chí cả trăm năm, có địa vị thị trường vững chắc, cùng lượng khách hàng ổn định, có hệ thống quản lý và kinh nghiệm kinh doanh đẳng cấp quốc tế.

Huawei không có sự hỗ trợ, cũng không có bất kì nguồn tài nguyên nào. Ngoài tinh thần nhiệt huyết, tự lực cánh sinh, chúng tôi không có gì khác. Chúng tôi chỉ dựa vào tinh thần phấn đấu vượt khó để rút ngắn khoảng cách với các đối thủ cạnh tranh.

Dù là quá khứ, hiện tại hay tương lai, chúng tôi vẫn sẽ tiếp tục duy trì tác phong phấn đấu không ngại gian khổ. Con đường khai thác thị trường quốc tế của các doanh nghiệp kỹ thuật cao Trung Quốc chắc chắn sẽ gặp phải rất nhiều thách thức, song ý nghĩa mà nó mang lại sẽ rất lớn lao. Hạnh phúc chẳng phải tự nhiên mà có, nó là sự đền đáp của ông trời dành cho những nỗ lực không mệt mỏi của chúng ta.”

Năm 1992, dưới sự dẫn dắt của Trịnh Bảo Dụng, Huawei đã xây dựng được một đội ngũ nghiên cứu tinh nhuệ gồm hơn chục người. Nhậm Chính Phi sau đó cũng rất hài lòng với báo cáo của đội ngũ này về phương án nghiên cứu thiết bị chuyển mạch. Ông nhận thấy rằng phương án này bám sát vào thực lực hiện có của công ty nên sẽ hạn chế thấp nhất nguy cơ rủi ro.

Sau khi phương án được thông qua, bộ thiết bị chuyển mạch cỡ lớn đầu tiên của Huawei mang tên JK1000 ra đời. Trịnh Bảo Dụng phụ trách chung, Từ Văn Vĩ phụ trách phần cứng, còn Vương Văn Thắng phụ trách viết phần mềm. Ba người họ bắt tay cộng tác, siết chặt sợi dây đoàn kết với quyết tâm, chùng nào JK1000 chưa thành công, thì họ chưa dừng lại.

MÔ HÌNH KINH DOANH LIÊN KẾT

“Sai lầm của kẻ khôn cũng có thể chất thành núi cao.”

- Ngạn ngữ châu Phi

Bộ thiết bị chuyển mạch cỡ lớn đầu tiên của Huawei JK1000 được nghiên cứu thành công. Sản phẩm này ra đời nhờ áp dụng kỹ thuật mô phỏng. Tuy nhiên, kỹ thuật mô phỏng khi đó tuy thịnh hành, song sắp trở nên lỗi thời. Các kỹ sư của Huawei giống như đang lạc bước trên sa mạc, đầy rẫy những khó khăn đang chờ đợi họ.

Hôm nay nhìn lại, sai lầm mà Nhậm Chính Phi mắc phải chính là do không theo kịp thời đại. Khi ấy, thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số đã có bước tiến dài, thiết bị chuyển mạch kỹ thuật mô phỏng lại sắp trở nên lạc hậu. Công ty Huawei quyết định phát triển dòng sản phẩm kỹ thuật mô phỏng vì muốn bám sát trình độ kỹ thuật của mình. Bất kể với lý do gì, JK1000 hẳn nhiên là dòng sản phẩm sẽ nhanh chóng bị đào thải.

Cũng giống như băng từ sẽ bị đĩa CD, MP3, MP4 thay thế, kỹ thuật số rồi cũng sẽ thay thế cho kỹ thuật mô phỏng. Huawei năm xưa tuy nhận thức được điều này, song họ vẫn ngộ nhận cho rằng thời kỳ chuyển giao vẫn chưa tới. Hơn nữa, JK1000 là sản phẩm khởi đầu, bán ra thị trường một thời gian, sau đó tiến quân vào lĩnh vực kỹ thuật số cũng chưa muộn.

Tào Di An là một trong những nhân viên của Huawei nhận thức được mối nguy hiểm ẩn này. Anh chỉ là công nhân, không có tiếng nói, song vì tâm huyết dành cho Huawei, anh quyết định tìm gặp Nhậm Chính Phi để bày tỏ quan điểm.

Chính lòng chân thành của anh đã lay động Nhậm Chính Phi, ngay sau đó ông đã ra chỉ thị cho bộ phận nghiên cứu, phát triển: “Ngoài việc chú trọng chế tạo sản xuất thiết bị chuyển mạch kỹ thuật mô phỏng, chúng ta cũng không được lơ là việc nghiên cứu, phát triển thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số, chỉ có như vậy thì chúng ta mới có bước đi nhanh và ổn định.”

Để cho ra sản phẩm mới, Huawei lúc này không những đầu tư một khoản tiền lớn, mà còn sử dụng lực lượng nghiên cứu tinh nhuệ nhất. Nhưng mới đi được nửa chặng đường, họ đã cạn kiệt vốn đầu tư.

Tuy vẫn có lợi nhuận từ việc bán loại thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ, song Huawei khi ấy vẫn rơi vào tình cảnh thu không đủ chi. Nhậm Chính Phi thậm chí còn phải vay nặng lãi để duy trì hoạt động của công ty.

Đang lúc nước sôi lửa bỏng khiến Nhậm Chính Phi phải vò đầu bứt tai thì công ty nhận được một thông tin tốt lành: Tôn Á Phương góp vốn hai triệu tệ để gia nhập Huawei.

Tôn Á Phương cũng từng công tác trong quân đội, sau khi chuyển ngành, bà về làm cán bộ nhà nước cho một cơ quan ở Bắc Kinh. Năm xưa khi Nhậm Chính Phi tới Bắc Kinh làm thủ tục giấy tờ đã tình cờ quen Tôn Á Phương. Ngày ấy tuy vẻ ngoài của Nhậm Chính Phi khắc khổ, nhưng con người ông lại toát ra khí chất quật cường của người lính. Chính điều này đã gây ấn tượng mạnh với Tôn Á Phương, vì thế mà bà cũng sớm nhìn ra được tương lai huy hoàng của Huawei.

Tôn Á Phương tốt nghiệp Đại học Khoa học Kỹ thuật Điện tử. Trước khi đầu quân cho Huawei, bà từng công tác trong lĩnh vực viễn thông ở một cơ quan nhà nước. Sau đó, chính tinh thần phấn đấu của nhân viên Huawei, cùng lòng nhiệt huyết trong công việc của Nhậm Chính Phi đã lôi kéo bà gia nhập. Bà từng đảm nhiệm nhiều vị trí trong Công ty Huawei như giám đốc bộ phận đào tạo, chủ nhiệm văn phòng đại diện ở Trường Sa, Hồ Nam, quản lý phòng thị trường, sau đó được thăng tiến làm phó tổng giám đốc thường vụ phụ trách nguồn nhân lực và thị trường. Đến tháng 1/2011, bà lên làm chủ tịch hội đồng quản trị của công ty.

Hai triệu tệ mà Tôn Á Phương đem tới là “cơn mưa rào” giữa lúc nắng hạn. Một phần nhỏ trong đó là do bà tích góp được, phần còn lại là đi vay mượn. Số tiền này đã giúp Huawei giải quyết được không ít khó khăn.

Để đảm bảo thành công cho sản phẩm JK1000, Huawei đã đầu tư toàn bộ tiền của vào bộ phận nghiên cứu phát triển, bởi vậy mà công nhân vẫn chưa được trả lương trong nhiều tháng liền. Lúc này cấp lãnh đạo của công ty đang phân vân không biết nên dùng số tiền hai triệu tệ này để đầu tư nghiên cứu hay trả lương cho công nhân.

Trong lúc Nhậm Chính Phi vẫn còn đang do dự, Tôn Á Phương đã thay ông đưa ra quyết định, đó là trả lương cho nhân viên trước.

Nhân viên công ty sau khi được lĩnh khoản tiền lương nợ đọng, thì tinh thần được xốc lại nhanh chóng. Một số vấn đề trong nội bộ công ty cũng được giải quyết thuận lợi. Những ngày đầu gây dựng, tiêu chuẩn tiền lương cơ bản hàng tháng của các nhân viên ở Huawei như sau: trình độ đại học là 1.000 tệ, trình độ thạc sỹ là 1.500 tệ, trình độ tiến sỹ là 2.000 tệ, nhân viên đặc biệt có mức tính riêng.

Trương Lợi Hoa từng làm kỹ sư phần mềm và nghiệp vụ của Huawei, trong một bài viết của anh có đoạn như sau: “Tiền lương ở trường học của tôi chỉ hơn 400 tệ. Sau khi gia nhập Huawei, mức lương khởi điểm của tôi là 2.600 tệ. Khi đó, điều khiến tôi thỏa mãn nhất chính là việc tiền lương được tăng lên hằng tháng. Sau gần một năm, mức lương đã tăng lên 6.000 tệ/ tháng. Có điều hằng tháng chúng tôi chỉ nhận được một nửa mức lương, một nửa còn lại sẽ được ghi nợ. Ngày ấy cũng không được phát phiếu tiền lương, mọi người phải xếp hàng ở phòng tài vụ để lĩnh lương.”

Khi đó, Huawei đang gặp khó khăn về tài chính, nên Nhậm Chính Phi đã chuyển một nửa tiền lương ghi nợ cùng tiền thưởng của nhân viên thành cổ phần của công ty, dùng nó để trấn an tinh thần họ. “Chế độ phân chia cổ phần” của Huawei đã ra đời trong hoàn cảnh đó.

Trong một lần trò chuyện với nhân viên, Nhậm Chính Phi đã nói: “Hoàn cảnh của chúng ta bây giờ cũng giống như cuộc hành quân của hồng quân năm xưa, trèo núi tuyết vượt đường dài, phải dùng đến lương thực của dân chúng mà không có tiền trả, đợi cách mạng thắng lợi chúng ta sẽ đền đáp sau.” Quả nhiên, nhân viên của Huawei sau này đều nhận được cổ phần của mình, Nhậm Chính Phi cũng đã thực hiện lời hứa năm xưa. Chính sách này đã giúp rất nhiều người trở thành triệu phú.

Để giải quyết khó khăn về vốn lưu động của Huawei, Tôn Á Phương đã đề xuất phương án hợp tác với cục điện tử viễn thông để thành lập công ty liên doanh.

Đối tượng khách hàng chủ yếu của sản phẩm JK1000 sẽ là các công ty điện tử viễn thông. Trong khi đó, Huawei trước đây chỉ tập trung khai thác đối tượng khách hàng là người dùng cá thể, chưa có kinh nghiệm làm ăn với các công ty viễn thông. Nếu Huawei có thể bắt tay với các công ty này để thành lập ra công ty liên doanh, cũng đồng nghĩa với việc xây dựng nên một tổ chức cùng chung lợi ích. Bước đi này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc

khai thác và chiếm lĩnh thị trường.

Kế sách này của Tôn Á Phương quả thực vô cùng khôn ngoan. Nhậm Chính Phi sau đó đã đích thân tới cục điện tử viễn thông ở các địa phương để trao đổi hợp tác. Kết quả là cục điện tử viễn thông của 17 tỉnh thành đã đồng ý góp vốn thành lập công ty liên doanh lấy, tên là Maubec.

Công ty liên doanh Maubec được thành lập với số vốn 39 triệu tệ từ 17 cục viễn thông, còn Huawei góp 50 triệu tệ. Huawei còn cam kết, sau khi công ty liên doanh được thành lập sẽ chia 33% lợi nhuận cho các nhà đầu tư. Dĩ nhiên, Huawei không có 50 triệu tệ tiền vốn kia, nếu có thì họ đã không cần phải thành lập công ty liên doanh này.

Công ty Maubec chủ yếu cung cấp các dịch vụ cho Huawei, sự ra đời của nó mang ý nghĩa hợp tác chiến lược. Nhờ sự chống đỡ của công ty liên doanh, Huawei đã giải quyết được phần nào khó khăn về vốn.

Quan điểm của Nhậm Chính Phi về sách lược thành lập công ty liên doanh như sau: Sau khi công ty liên doanh được thành lập, Huawei và cục điện tử viễn thông từ quan hệ mua bán trước kia sẽ trở thành quan hệ hợp tác cùng chung lợi ích. Hình thức kinh doanh doanh nghiệp sẽ thế chỗ cho hình thức kinh doanh trực tiếp. Với mục tiêu nắm bắt thị trường dài hạn thay vì ngắn hạn như trước đây, điều này sẽ cản bước tấn công của các đối thủ cạnh tranh.

Huawei về sau còn hợp tác với Công ty Viễn thông Đường sắt thành lập ra 27 công ty liên doanh như Công ty Huawei miền Bắc, Công ty Huawei Thẩm Dương, Công ty Huawei Hà Bắc... giúp vươn dài cánh tay của mình trên khắp cả nước.

Đến năm 1999, những công ty liên doanh này đã hoàn thành sứ mệnh. Sau khi công ty liên doanh giải thể, Huawei đã nắm trong tay khối tài sản cùng thị trường tiêu thụ dồi dào. Khi ấy họ không còn phải dựa vào mô hình kinh doanh liên kết nữa.

PHẢI BIẾT ĐÚNG DẬY SAU THẤT BẠI

“Đã đi đúng hướng thì chẳng ngại đường dài.”

- Sư tâm

Đầu năm 1993, dòng sản phẩm JK1000 chính thức ra đời, Công ty liên doanh Maubec với sự hợp tác giữa Huawei và cục điện tử viễn thông cũng được thành lập. Những chương ngại về kỹ thuật và thị trường đều được dẹp bỏ. Huawei đã sẵn sàng cho lần tấn công thị trường này.

Tháng 5/1993, Nhậm Chính Phi trực tiếp chủ trì hội nghị ban giám đốc bộ phận thị trường. Trong hội nghị này, ông nói: “Nhiệm vụ trọng tâm của Huawei trong thời gian tới là thúc đẩy quảng bá, tiêu thụ trên diện rộng thiết bị chuyển mạch cỡ lớn JK1000.”

Nhậm Chính Phi còn đặc biệt nhấn mạnh: Chủ nhiệm các văn phòng đại diện phải trực tiếp phụ trách hoạt động marketing ở các địa phương. Trung tâm đào tạo phải cử ra những nhân viên xuất sắc để xây dựng kế hoạch tuyên truyền và triển lãm sản phẩm. Bộ phận phát triển thị trường cũng cần phải cử những nhân viên kỹ thuật giỏi để thuyết trình về sản phẩm mới cho khách hàng trong các hoạt động quảng bá sản phẩm.

Huawei sở dĩ ưu tiên phát triển thiết bị kỹ thuật mô phỏng cũng là vì muốn bám sát khả năng kinh tế của cục điện tử viễn thông trong nước lúc bấy giờ.

Năm 1990, tỉ lệ phổ cập điện thoại cố định của Trung Quốc chỉ là 1,1%, xếp thứ 113 trong số 185 quốc gia, tương đương với tỉ lệ của Mỹ đầu thế kỷ 20. Trong khi đó thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số có giá rất cao, các cục điện tử viễn thông của Trung Quốc khó lòng kham nổi.

Tuy nhiên, chỉ trong vòng mười năm, tỉ lệ phổ cập điện thoại của Trung Quốc đã tăng lên tới 50%, vượt xa mức dự đoán chỉ 5% của các chuyên gia. Nguyên nhân của sự tăng trưởng thần tốc đó là do tốc độ phát triển nhanh chóng của nền kinh tế Trung Quốc, dẫn đến đời sống của người dân được nâng cao, nhu cầu sử dụng điện thoại cũng ngày một lớn. Theo đà phát triển như vũ bão của ngành điện tử viễn thông, kỹ thuật ứng dụng của thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số cũng có bước tiến dài, hơn nữa, còn áp đảo thiết bị chuyển mạch kỹ thuật mô phỏng về tính năng và giá thành. Nói cách khác, thiết bị chuyển mạch JK1000 ngay từ lúc ra đời, xét về giá thành hay tính năng sử dụng đều bị thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số đánh bại hoàn toàn.

SỰ MẠNH YẾU CỦA ĐỐI THỦ SẼ QUYẾT ĐỊNH SỰ THÀNH BẠI

Sau khi sản phẩm JK1000 gia nhập thị trường, dường như những ông lớn của ngành điện tử viễn thông quốc tế còn chưa để mắt tới một công ty nhỏ mới nổi như Huawei. Các công ty này có bề dày kinh nghiệm trong việc khai thác thị trường, họ chuẩn bị sẵn trong tay “thanh gươm sắc” để quật ngã đối thủ cạnh tranh đến sau bất cứ lúc nào. Họ còn có tư duy đi trước thời đại “xây dựng mạng lưới viễn thông hoàn chỉnh”, có nghĩa là trong tương lai sẽ xây dựng đường truyền tín hiệu bằng cáp quang từ vùng thành thị tới miền nông thôn.

Dĩ nhiên, việc đề xuất xây dựng hệ thống đường truyền cáp quang chưa phải là mục đích chính của họ. Mà lợi ích nằm ở chỗ, họ sẽ bán ra loại thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số đồng bộ hóa với hệ thống cáp quang.

Chúng kiến sự phát triển thần tốc của nền kinh tế quốc nội, nhu cầu lắp đặt điện thoại ngày càng gia tăng, lãnh đạo các cục điện tử viễn thông của các tỉnh đứng ngồi không yên. Các công ty lớn nước ngoài đã vẽ ra trước mắt họ bức tranh tươi sáng cho tương lai của ngành viễn thông. Qua sự tuyên truyền của họ, ngành điện tử viễn thông quốc nội cũng bắt đầu tin rằng chỉ cần sử dụng cáp quang và thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số thì toàn quốc sẽ có được một mạng lưới viễn thông hoàn chỉnh và toàn diện. Thiết bị chuyển mạch kỹ thuật mô phỏng JK1000 của Huawei vừa ra đời đã bị giáng ngay một đòn phủ đầu.

Huawei đương nhiên không cam tâm để “đứa con” của mình bị chết yểu. Nhậm Chính Phi đã triệu tập toàn bộ nhân viên cốt cán của bộ phận kỹ thuật và bộ phận kinh doanh, sau cuộc thảo luận, đã đưa ra hai quyết định: Một là, cần phải đăng một bài viết trên trang báo nội bộ để diễn giải việc xây dựng mạng lưới viễn thông quốc nội cần phải lượng sức mình với những bước đi chậm theo đúng trình tự. Tư duy “một phát ăn ngay” là không phù hợp với tình hình thực tế. Hai là, nhân viên kinh doanh của Huawei phải có biện pháp tăng cường tiếp thị sản phẩm, chẳng hạn như có thể mời nhân viên của cục điện tử viễn thông đang có ý định mua sản phẩm tới trụ sở Huawei ở Thâm Quyển tham gia hội thảo kỹ thuật. Chúng ta phải thuyết phục họ nên sử dụng thiết bị chuyển mạch kỹ thuật mô phỏng của Huawei, sau đó mới chuyển đổi sang thiết bị kỹ thuật số. Đó mới là trình tự đúng đắn nhất với tình hình hiện nay của chúng ta.

Khi đó, trụ sở của công ty Huawei được đặt ở tòa nhà công nghiệp Thâm Ý nằm ở Nam Sơn, Thâm Quyển, cách trung tâm thành phố hơn một giờ xe bus.

Trên đỉnh của tòa nhà công nghiệp Thâm Ý được dựng hai chữ phồn thể lớn 華為 (Huawei). Từ xa nhìn vào, rất dễ bị đọc nhầm thành 华鸟 (có nghĩa là con chim Trung Hoa). Bởi vậy mà nhân viên Huawei thường đùa nhau rằng: “Chúng ta làm việc cho công ty 华鸟 đấy nha”.

Trên tầng năm của trụ sở Công ty Huawei còn treo một bức đề tự của tướng quân Trương Ái Bình: “Hữu bằng tự viễn phương lai, bất diệc lạc hồ”³.

³. Có khách từ phương xa tới, sao mà không vui cho được

Tháng 9/1993, trang báo nội bộ của Huawei đã dùng chính lời đề tự này để đặt tiêu đề cho một bài viết: “Có khách từ phương xa tới, sao mà không vui cho được - Hội thảo về kỹ thuật và thị trường viễn thông nông thôn đã được tổ chức tại Huawei”.

Tham gia hội thảo lần đó, trưởng chi cục bưu điện khu vực Thương Khư, tỉnh Hà Nam Trương Vinh Quân đã chia sẻ: “Khu vực Thương Khư cũng đang sử dụng một số thiết bị, song hiệu quả vẫn chưa được như ý muốn, đau đầu nhất là vấn đề sét đánh hỏng máy. Máy hôm nay được tham quan thiết bị ở đây, tôi thấy tính năng của thiết bị chuyển mạch do Huawei sản xuất khá hoàn thiện.

Ngành viễn thông của nước ta đang phát triển, tương lai về sau rất có thể thiết bị kỹ thuật số hoặc vi sóng sẽ được đưa vào thay thế. Tuy nhiên hiện nay chúng ta vẫn đang sử dụng dòng kỹ thuật mô phỏng, vậy thì không biết về sau có đổi thiết bị được hay không? Làm vậy vừa cải tiến được hiệu quả sử dụng lại vừa cắt giảm được chi phí.”

Nghe xong, Nhậm Chính Phi hào hứng đáp lại: “Thiết bị sau vài năm sử dụng sẽ bị xuống cấp, các anh có thể chuyển nhượng cho nơi khác với nửa giá ban đầu, làm vậy chẳng phải quá tốt hay sao? Hoặc có thể điều chỉnh lại toàn bộ thiết bị trong phạm vi toàn tỉnh. Hơn nữa, theo dự báo thị trường của chúng tôi, thiết bị JK1000 đến năm 2000 vẫn chưa bị tụt hậu. Hiện nay, khoảng một phần ba thiết bị chuyển mạch của Nhật và Anh vẫn còn sử dụng kỹ thuật thanh ngang cơ mà.”

Sau khi nghe xong lời phân tích của Nhậm Chính Phi, đại biểu tham gia hội thảo đến từ các cục điện tử viễn thông đều nhất loạt gật đầu. Bằng sự nhiệt tình của đội ngũ nhân viên kinh doanh, đến ngày 4/7/1993, chi cục bưu điện của huyện Lạc An, tỉnh Giang Tây đã trở thành đơn vị đầu tiên chính thức sử dụng bộ thiết bị JK1000. Sau đó, có rất nhiều đơn vị khác lựa chọn sản phẩm này của Huawei.

Năm 1993, các kỹ sư lắp đặt của Huawei đã không ngại gian khó, xung phong đi tới các địa phương để phục vụ khách hàng. Kết quả là, Huawei đã bán được hơn 200 bộ thiết bị chuyển mạch kỹ thuật mô phỏng JK1000. Năm đó, từ làng chài ven biển, cao nguyên hoang mạc tới miền núi xa xôi đều in dấu chân của nhân viên Huawei. Với phẩm chất nghề nghiệp tuyệt vời, đến nay nhắc lại khách hàng ở khắp mọi miền vẫn không ngớt lời ngợi ca.

Nhậm Chính Phi từng nói: “Phục vụ khách hàng là lý do tồn tại duy nhất của Huawei, nhu cầu của khách hàng chính là động lực phát triển của Huawei... Công việc được bắt nguồn từ lòng nhiệt huyết và sự cống hiến hết mình, nó là cơ hội và cũng là thử thách không dễ có được, vì vậy cần phải biết trân trọng. Việc dù lớn hay nhỏ cũng cần phải dốc sức. Tầm nhìn phải xa, hoài bão phải lớn, phải giàu tinh thần trách nhiệm, không đặt nặng được mất cá nhân... Cống hiến cho sự nghiệp nghĩa là phải nghe theo chính nghĩa tiến về phía trước, không để ý dưới chân là hoa hồng hay gai nhọn...”

Tuy tiêu thụ được hơn 200 bộ sản phẩm JK1000, song chất lượng kỹ thuật của thiết bị vẫn chưa được đảm bảo, nghiêm trọng nhất là vấn đề sét đánh sập nguồn điện rồi gây cháy. Ngày ấy, Bộ Viễn thông đã đề ra một quy định nghiêm ngặt: Nếu mạng viễn thông bị ngừng hoạt động trong hai giờ thì cục trưởng sẽ tự động bị cách chức. Chính vì thế mà có vài vị cục trưởng đã bị “tước mũ quan” vì tin dùng sản phẩm của Huawei.

Qua sự cố đó, Nhậm Chính Phi càng ý thức sâu sắc được tầm quan trọng của chất lượng sản phẩm. Không có chất lượng sẽ không có Huawei, chất lượng không đảm bảo, Huawei sẽ không có ngày mai.

Vòng đời ngắn của JK1000 do nhiều nguyên nhân gây nên, trong đó có vấn đề kỹ thuật và nhu cầu thị trường. Dòng sản phẩm này đã trở thành “vật hy sinh” trong cuộc chiến thương trường của Huawei với các công ty viễn thông lớn nước ngoài. Trải qua cuộc giao chiến ngắn ngủi ấy, Huawei chưa hẳn đã trắng tay. Chỉ ít họ

cũng đã mang công nghệ viễn thông hiện đại tới các vùng miền xa xôi của đất nước. Không chỉ vậy, chính nhờ tinh thần phục vụ khách hàng hết mình đã giúp Huawei tạo dựng được lòng tin cũng như sức ảnh hưởng rộng rãi trên thị trường.

Chất lượng phục vụ của Huawei luôn được thể hiện qua những hành động thiết thực. Hiện nay, Huawei đã xây dựng được hệ thống phục vụ khách hàng được xem là hoàn thiện nhất trong giới điện tử viễn thông. Họ đã thành lập 29 văn phòng đại diện ở khắp nơi trên cả nước, ngoài ra còn thành lập trung tâm hỗ trợ kỹ thuật và trung tâm cung ứng linh kiện dự phòng. Phục vụ tốt, xử lý vấn đề kịp thời trở thành lý do quan trọng để khách hàng lựa chọn Huawei.

Thất bại của JK1000 đã giúp Nhậm Chính Phi thấy được những thiếu sót của bản thân. Về sau để nắm bắt thị trường tốt hơn, bộ phận nghiên cứu kỹ thuật của Huawei đã tăng cường công tác thu thập và phân tích thông tin sản phẩm, tìm ra điểm yếu và điểm mạnh của đối thủ. Nhờ vậy, việc cải tiến và sáng chế kỹ thuật của Huawei được định hướng đúng đắn.

Chương 4

Sự trỗi dậy của Huawei

“Lính mà không muốn lên làm tướng thì chẳng phải lính tốt.”

- NAPOLEON

Sản phẩm JK1000 tuy phải chịu kết cục thất bại, song ý chí của Nhậm Chính Phi có thể sánh ngang với những chiến sĩ hồng quân năm xưa, chừng nào còn chưa tới đích thì chưa chịu chùn bước.

C&C08 là dòng thiết bị chuyển mạch cỡ lớn được chế tạo trên nền tảng kỹ thuật số. Lý Nhất Nam sau quá trình dày công nghiên cứu đã chế tạo thành công sản phẩm này. C&C08 được ra mắt thành công ở Phi Châu, tỉnh Giang Tô, tạo dấu mốc cho sự cạnh tranh với các công ty điện tử viễn thông lớn trên thế giới của Huawei.

C&C08 - “ĐỨA CON KHÓ ĐỀ”

“Biết đứng dậy sau thất bại chính là thử thách khó khăn nhất của lòng dũng cảm.”

- ROBERT G. INGERSOLL

Trong quá trình nghiên cứu, chế tạo dòng sản phẩm C&C08, Huawei đã gặp không ít trở ngại cả về phần cứng lẫn phần mềm. Việc kéo dài thời gian cho ra đời sản phẩm đã khiến Nhậm Chính Phi không khỏi lo lắng.

Có thể so sánh thiết bị chuyển mạch cỡ lớn và thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ như biển lớn và các nhánh sông nhỏ, hoặc có thể ví thiết bị chuyển mạch cỡ lớn là động mạch trong cơ thể người, còn thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ là những mạch máu nhỏ.

Thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ được sử dụng chủ yếu cho các đơn vị nhỏ như trường học, bệnh viện, nhà máy khai khoáng... Còn đối tượng sử dụng của thiết bị chuyển mạch cỡ lớn là các nhà cung cấp dịch vụ điện tử viễn thông. Chẳng hạn, một công ty cung cấp dịch vụ viễn thông ở khu Hải Điện, Bắc Kinh cần phải sử dụng thiết bị chuyển mạch cỡ lớn cho vài trăm ngàn người dùng. Trong khi đó, những đơn vị nhỏ chỉ có vài chục tới vài trăm người dùng. Thiết bị chuyển mạch cỡ lớn được định giá bán theo số lượng người dùng. Nói cách khác, giá trị tiêu thụ của một nhà cung cấp dịch vụ viễn thông cũng tương đương với vài chục đơn vị nhỏ.

Nhậm Chính Phi bằng tư duy nhạy bén của một doanh nhân sớm đã nhận ra tình hình. Công ty Huawei muốn phát triển thì buộc phải sớm nghiên cứu, chế tạo thành công thiết bị chuyển mạch cỡ lớn.

Kỹ sư trưởng Trịnh Bảo Dụng vẫn là người gánh vác trọng trách nặng nề này. Tuy là người có tính cách cởi mở, nhiệt thành, song do áp lực của dự án lần này quá lớn mà ông cũng trần trở không ít.

Để xây dựng đội ngũ nghiên cứu, phát triển sản phẩm, Huawei đã chiêu mộ nhân tài từ các trường đại học khoa học kỹ thuật điện tử trên cả nước. Những người mới gia nhập sẽ được nhân viên có kinh nghiệm đào tạo.

Khi mới tham gia công việc, tuy chưa hiểu gì về thiết bị chuyển mạch cỡ lớn, song trong những con người ấy chưa bao giờ thiếu đi lòng nhiệt thành lập nghiệp cùng tinh thần quyết tâm học tập. Chính tinh thần say mê lao động của các nhân viên Huawei đã thôi thúc ý chí của họ. Khi ấy, mỗi người đều có hành trang là cuốn tài liệu kỹ thuật về thiết bị chuyển mạch điều khiển bằng chương trình. Do cuốn sách ấy có bìa màu đỏ, nên được gọi là “*Hồng bảo thư*”⁴.

4. Cuốn sách quý màu đỏ

Những sinh viên trẻ vừa học lý thuyết vừa thực hành. Chỉ sau một thời gian ngắn, họ đã trở nên thành thục.

Ngày ấy ngoài áp lực thiếu nhân tài và trở ngại tâm lý thì chuyện chỗ ở ở Thâm Quyển cũng là điều khiến các nhân viên nghiên cứu khoa học của Huawei bận tâm. Năm 1993, Công ty Huawei chưa có ký túc xá nên nhân viên phải thuê trọ bên ngoài.

Huawei là doanh nghiệp tư nhân nên không được chính phủ coi trọng. Trong công ty chỉ một vài nhân viên cốt cán mới có hộ khẩu Thâm Quyến, còn đa phần hằng năm phải về quê nhà để làm thể cư trú tạm thời. Nhiều khi do công việc nghiên cứu bận rộn nên nhiều người bỏ mặc việc này. Nửa đêm cơ quan an ninh tới gõ cửa kiểm tra giấy tờ, ai vi phạm sẽ bị đưa đi làm việc nặng nhọc ở các công trường.

Sau này khi đã trở thành một công ty lớn, một vị lãnh đạo nhà nước đã hỏi Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tôn Á Phương: “Bà có thể dùng một lời ngắn gọn để miêu tả cảm xúc của mình sau thành công của Huawei không?”. Khi ấy Tôn Á Phương đã thẳng thắn đáp: “Khóc không ra nước mắt!”

Đó cũng là cảm nhận chung của nhân viên Huawei lúc bấy giờ. Huawei không có điểm tựa, không có nền tảng kỹ thuật, điều kiện nghiên cứu khoa học lại thiếu thốn. Thứ duy nhất họ có để đối đầu với các công ty lớn quốc tế chính là ý chí quật cường không sợ thất bại.

Trải qua một lần thất bại, Nhậm Chính Phi ý thức sâu sắc được rằng nếu muốn tồn tại thì nhất định phải sử dụng kỹ thuật tiên tiến nhất trên thế giới. Thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số mà Huawei nghiên cứu, chế tạo lần này sẽ sử dụng phần cứng và phần mềm mới nhất, hiện đại nhất. Nếu không sản phẩm mới sẽ có số phận giống như JK1000.

Tuổi trẻ chính là động lực và cũng là thứ tài sản quý giá. Kỹ sư trưởng của Huawei Trịnh Bảo Dụng ngày ấy mới 29 tuổi. Khi đó tuổi bình quân của các nhân viên nghiên cứu là 25 tuổi, người trẻ nhất mới chỉ 19 tuổi.

Trịnh Bảo Dụng chia đội ngũ nghiên cứu thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số thành hai tổ, một tổ phụ trách phần cứng và một tổ phụ trách phần mềm. Tổng số kỹ sư của hai tổ là hơn 300 người và họ còn chia thành hơn 50 nhóm nhỏ. Mỗi nhóm nhỏ sẽ do một người phụ trách.

Tổ kỹ sư phụ trách thiết kế phần cứng nếu gặp vấn đề kỹ thuật sẽ cùng nhau thảo luận, nhiều khi còn xảy ra tranh luận gay gắt, song nhờ đó mà việc lắp ráp linh kiện điện tử trên bảng mạch ngày càng chuẩn xác và hoàn thiện hơn.

Nhiệm vụ của tổ kỹ sư phụ trách phần mềm là viết chương trình và điều khiển đường truyền tín hiệu. Trải qua thời gian miệt mài

nghiên cứu, các công đoạn cũng dần hoàn thiện.

Hơn chục năm trôi qua, nhớ lại quãng thời gian nghiên cứu đó, một kỹ sư từng tham gia vào tổ nghiên cứu phần cứng năm xưa đã chia sẻ rằng: “Sau một quá trình liên tục chỉnh sửa, bảng mạch điện được thiết kế ra trông chẳng ổn chút nào. Ai mà dám tin sản phẩm như thế lại thành công cơ chứ!”

Theo kế hoạch của Nhậm Chính Phi thì cuối năm 1992 phải hoàn thiện sản phẩm mới. Để kịp tiến độ, Trịnh Bảo Dụng đã đốc thúc nhân viên gấp rút hoàn thành sơ đồ nguyên lý và dây dẫn theo bản vẽ. Do sơ đồ nguyên lý phải sửa đổi liên tục, dẫn đến việc dây dẫn cũng phải đấu nối lại nhiều lần, chuyện này khiến các kỹ sư phụ trách CAD hết sức mệt mỏi.

Với trình độ kỹ thuật như vậy, làm sao họ có thể chế tạo ra sản phẩm đạt tiêu chuẩn? Các kỹ sư của Huawei vẫn khẩn trương làm việc nhưng trong lòng không tránh khỏi cảm giác lo lắng.

Song Nhậm Chính Phi vẫn tràn đầy lòng tin vào dòng thiết bị kỹ thuật số đầu tay của Huawei. Ông nói: “Danh bất chính thì ngôn bất thuận. Chúng ta phải đặt cho sản phẩm này một cái tên vừa hay vừa ý nghĩa mới được.”

Nhận được nhiều ý kiến đóng góp về việc đặt tên cho sản phẩm mới nhưng chưa có cái tên nào khiến Nhậm Chính Phi ưng ý. Chỉ đến khi được nghe tới cái tên “C&C08” thì gương mặt Nhậm Chính Phi sáng bừng, ông phấn chấn nói: “Chính là cái tên này rồi!”.

C&C có ba nghĩa: Thứ nhất, C&C nghĩa là Country và City (nông thôn và thành thị), thể hiện cho khát vọng từ vùng nông thôn vươn tới thành thị của những con người Huawei. Thứ hai, C&C nghĩa là Computer và Communication (máy tính và viễn thông), thiết bị chuyển mạch điều khiển bằng chương trình kỹ thuật số chính là sản phẩm của sự kết hợp giữa máy tính và viễn thông. Thứ ba, C&C nghĩa là China và Communication (Trung Quốc và viễn thông).

C&C08 là dòng thiết bị chuyển mạch áp dụng kỹ thuật số tiên tiến nhất lúc bấy giờ nên áp lực của đội ngũ nghiên cứu chế tạo là rất lớn.

Trong khi sản phẩm còn chưa hoàn thiện thì Nhậm Chính Phi đã yêu cầu bộ phận kinh doanh mở bán sản phẩm C&C08.

Trong tình trạng chưa có bản vẽ thiết kế cũng như những thông tin chi tiết về sản phẩm, nhân viên kinh doanh của Huawei lúc bấy giờ chỉ có cách duy nhất là phải tìm được một khách hàng làm “mẹ đỡ đầu” cho sản phẩm mới và đó chính là Chi cục Viễn thông Phật Đường ở Nghĩa Ô, Triết Giang.

Trong bản hợp đồng mua bán mà Huawei ký kết với Chi cục Viễn thông Phật Đường nêu rõ: Tối tháng 5 hoặc chậm nhất là tháng 6 năm 1993, nhân viên Huawei phải tới khu vực Phật Đường để lắp đặt thiết bị. Thời hạn giao sản phẩm ngày càng kề cận, khách hàng cũng liên tục gọi điện hối thúc. Lòng dạ Nhậm Chính Phi nóng như lửa đốt.

Nhậm Chính Phi đưa ra những yêu cầu khắt khe đối với dòng thiết bị chuyển mạch cỡ lớn C&C08. Ông yêu cầu sản phẩm lần này phải là sản phẩm trong nước hiện đại nhất, thậm chí không bị lẫn át trước sản phẩm kỹ thuật số của các hãng nước ngoài.

Yêu cầu cao nên khó khăn cũng nhân lên gấp bội, thời gian chế tạo lại kéo dài khiến Nhậm Chính Phi không khỏi ưu phiền. Khoảng thời gian đó ông như già đi cả chục tuổi.

Giám đốc hạng mục Mao Sinh Giang cũng bị Nhậm Chính Phi đốc thúc liên tục. Sáng nào thấy mặt đồng nghiệp ông cũng lẩm bẩm: “Còn không mau hoàn thành, ông chủ chắc muốn giết tôi quá!”.

LẮP ĐẶT MÁY Ở PHẬT ĐƯỜNG

“Chỉ hành động mới quyết định được giá trị.”

- JOHANN FICHTE

Tháng 10/1993, trước những cuộc điện thoại hối thúc dồn dập từ phía Chi cục Viễn thông Phật Đường, Nhậm Chính Phi đã gọi Trịnh Bảo Dụng tới phòng làm việc của mình để bàn bạc. “Sản phẩm C&C08 không thể trì hoãn được nữa, nếu không nhanh chóng hành động chúng ta sẽ bị mất thị trường, phải lập tức tiến hành lắp đặt thôi!”

Trịnh Bảo Dụng đáp: “Nhưng thưa giám đốc Nhậm, chúng ta còn chưa hoàn thành công đoạn thử nghiệm C&C08!”

“Tình hình trước mắt không cho phép Huawei làm việc theo trình tự nữa. Nếu vẫn chờ thử nghiệm, chỉ e sẽ mất luôn đơn hàng của

Chi cục Phật Đường.”

Trịnh Bảo Dụng gật đầu rồi hạ quyết tâm nói: “Vậy thì sẽ vừa thử nghiệm vừa cho tiến hành lắp đặt!”

Nỗi lo của Trịnh Bảo Dụng cũng là điều dễ hiểu. Nếu thiết bị chưa hoàn tất khâu thử nghiệm mà đã giao cho khách hàng, khi sử dụng dễ xảy ra sự cố sẽ làm mất uy tín.

Tuy nhiên, Nhậm Chính Phi lại cho rằng: C&C08 là dòng sản phẩm bước đệm giúp Huawei vươn lên tầm cao mới. Nó là “đứa con đầu lòng” nên chưa hoàn hảo cũng là điều hết sức bình thường. Nhân viên kỹ thuật của Huawei vẫn có thể tới Phật Đường vừa lắp đặt vừa điều chỉnh thiết bị. Chi cục Viễn thông Phật Đường là “địa bàn” mà Huawei phải chiếm được bằng mọi giá. Nếu để mất, cơ đồ mà Nhậm Chính Phi đã đổ mồ hôi công sức gây dựng sẽ sụp đổ.

Dân gian có câu: “Thư sinh tạo phản thì khó mà thành công”. May thay, Nhậm Chính Phi lại không phải là thư sinh. Mùa đông năm 1993, Trịnh Bảo Dụng cùng đội ngũ kỹ thuật ngồi trên chuyến xe tải mang theo bộ thiết bị chuyển mạch C&C08 vẫn chưa được thử nghiệm tới thị trấn Phật Đường.

Đó cũng chính là dòng thiết bị chuyển mạch cỡ lớn đầu tiên được xuất xưởng của Huawei. Khi ấy Trịnh Bảo Dụng không dám cất lời tán dương sản phẩm, ông trực tiếp chỉ đạo nhân viên lắp đặt máy. Có điều trong quá trình kết nối mạng vận hành máy đã xảy ra những vấn đề rất đáng lo ngại như đường truyền không ổn định, bị ngắt mạng giữa chừng, chết máy...

Trịnh Bảo Dụng vẫn bình tĩnh cùng các đồng nghiệp nỗ lực điều chỉnh. Song kết quả sau đó cũng không mấy khả quan. Tóm lại, những trục trặc kỹ thuật mà Trịnh Bảo Dụng đã lường trước đều xuất hiện trong quá trình lắp đặt máy.

Để khích lệ tinh thần mọi người, Nhậm Chính Phi không quản đường xa xa xôi, cất công tới tận Phật Đường để thăm đội ngũ kỹ sư lắp đặt. Ông còn ăn ở cùng nhân viên ngay tại nơi làm việc. Chính sự quan tâm, bình tĩnh của ông đã cổ vũ tinh thần đội ngũ nhân viên.

Khi ấy Phật Đường đang vào giữa đông. Phòng lắp đặt máy không có thiết bị sưởi ấm, nhiệt độ xuống âm độ. Các kỹ sư đều chỉ mặc hai áo khoác cộc, bàn tay lạnh cóng phải đưa lên miệng hà hơi cho

ấm, bàn chân thì tê cứng. Họ chỉ còn biết dựa vào dòng máu nóng trong người để giữ thân nhiệt.

Các kỹ sư của Huawei bận rộn điều chỉnh thiết bị cả ngày, tối đến nếu mệt quá lại ngả lưng xuống thùng giấy hoặc tấm xốp lót dưới nền nhà lạnh lẽo để nghỉ ngơi, sau khi tỉnh dậy lại chong đèn tiếp tục công việc.

Cục trưởng Đinh của Chi cục Phật Đường ngày ấy cũng chịu áp lực không nhỏ khi lựa chọn sử dụng thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số của Huawei. Song chính sự nhiệt tình trong công việc của nhân viên Huawei đã khiến ông không thất vọng về đối tác mà mình lựa chọn.

Cục trưởng Đinh vẫn còn nhớ rất rõ, một hôm nửa đêm do không an tâm, ông đã khoác áo soi đèn pin, đội tuyết tới đơn vị để kiểm tra.

Tới nơi ông thấy các cánh cửa của chi cục vẫn đóng chặt, thiết bị vẫn hoạt động bình thường. Song lúc nhòm qua khe cửa của phòng máy, ông phát hiện bên trong vẫn sáng đèn. Vừa mở cửa ra kiểm tra thì ông thấy mười mấy kỹ sư đang miệt mài điều chỉnh thiết bị.

Ngoài trời gió tuyết rét thấu xương, trong phòng âm u lạnh lẽo, lòng nhiệt huyết của các kỹ sư Huawei chính là bó đuốc sưởi ấm đêm đông. Điều này khiến Cục trưởng Đinh hết sức cảm động. Chính vì thế mà trong quá trình điều chỉnh thiết bị, ông hết sức tạo điều kiện cho các nhân viên Huawei. Không những vậy ông còn đóng góp không ít ý kiến mang tính xây dựng như khung máy chưa đáp ứng được tính thẩm mỹ, việc lắp đặt cần phải cải thiện... Các kỹ sư của Huawei xem khách hàng là thượng khách, họ cố gắng hết sức để thỏa mãn tất cả các yêu cầu. Cục trưởng Đinh vô cùng hài lòng về điều này.

Sau hai tháng lắp đặt và thử nghiệm, C&C08 cuối cùng cũng có thể đi vào vận hành. Tuy về sau bộ thiết bị này vẫn xảy ra trục trặc, Huawei phải thường xuyên cử nhân viên kỹ thuật tới để sửa chữa song Cục trưởng Đinh vẫn kiên định lựa chọn Huawei để ủng hộ sản phẩm quốc nội. Đây chính là niềm khích lệ quý báu dành cho các nhân viên Huawei.

Mãi tới vài năm sau, khi Huawei thay toàn bộ thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số đời mới cho Cục Viễn thông Nghĩa Ô, thì tính năng của C&C08 mới được xem là hoàn thiện.

Để chúc mừng thắng lợi, Cục trưởng Đinh đem rượu nhà tự nấu ra để chiêu đãi các kỹ sư Huawei. Công tác nghiệm thu C&C08 sau đó cũng nhận được đánh giá rất cao từ Cục Viễn thông Nghĩa Ô.

“Trước đây chúng tôi sử dụng dòng thiết bị chuyển mạch 1240 do Công ty Bell của Thượng Hải sản xuất. Họ nói rằng sẽ sớm cho ra đời dòng máy gồm 16 người dùng, song đến nay vẫn chưa thấy hồi âm. Thật không ngờ công ty các anh đã đi trước họ với trình độ công nghệ rất cao.

Sản phẩm của Huawei sử dụng tiếng Trung hoàn toàn, hỗ trợ thao tác nhấp chuột, có thiết kế phím nóng để việc thao tác trên hệ thống được tiện lợi. Giao diện sắc nét, đảm bảo yếu tố thẩm mỹ, thao tác cũng đơn giản, có thể giảm thiểu được lỗi thao tác, nhân viên của chúng tôi cũng không phải mất công tham gia đào tạo, chúng tôi cảm thấy rất hài lòng về điều này. Thiết bị của các anh cũng đảm bảo được tính an toàn, hệ thống tính cước đạt chuẩn cao. Công tác thử nghiệm, bảo trì và chức năng thống kê lưu lượng điện thoại được đánh giá là hiệu quả.”

Nhận được đánh giá tích cực từ khách hàng, toàn bộ nhân viên của Huawei đều hết sức vui mừng. Người cảm kích nhất trong số đó chắc chắn là Nhậm Chính Phi. Ngay sau đó, ông đã có bài phát biểu nổi tiếng - “Thắng thì nâng cốc chúc mừng, bại thì liều chết cứu nhau”:

“Thương trường như chiến trường, song còn tàn khốc và gian khổ hơn chiến trường gấp bội phần. Nhưng cũng chính môi trường này đã tôi luyện nên sự trưởng thành cho biết bao cán bộ kinh doanh. Nếu không có sự phấn đấu không biết mệt mỏi của họ, sẽ không bao giờ có được thành tích vượt trội như hôm nay. Tôi thay mặt cho công ty bày tỏ sự chúc mừng chân thành tới toàn thể thành viên bộ phận kinh doanh. Trong thị trường quốc nội, sản phẩm C&C08 của chúng ta đang được đón nhận rộng rãi, dự tính doanh thu trong tháng 6 sẽ tăng lên 10%. Kết quả này cũng không thể không nhắc đến sự miệt mài lao động của đội ngũ nghiên cứu khoa học và hệ thống quản lý sản xuất cùng những bộ phận khác. Tôi cũng thay mặt cho bộ phận kinh doanh bày tỏ lòng cảm ơn sâu sắc tới những người bạn đồng nghiệp.”

C&C08 khi đó tuy thiết kế còn chưa hoàn hảo, kỹ thuật còn chưa hoàn thiện nhưng sự khen ngợi của Chi cục Phật Đường, Nghĩa Ô chính là điểm cộng cho sản phẩm của Huawei. Dòng thiết bị chuyển mạch điều khiển bằng chương trình kỹ thuật số C&C08 được đánh giá có nền tảng kỹ thuật cao, chức năng thống kê lưu

lượng điện thoại, thao tác vận hành... đều đáp ứng được yêu cầu của ngành điện tử viễn thông Trung Quốc. Trình độ kỹ thuật của các công ty nước ngoài quả thực rất tiên tiến và ổn định. Tuy nhiên do khoảng cách địa lý nên sản phẩm của họ vẫn chưa thực sự hiểu được nhu cầu của khách hàng Trung Quốc.

Huawei luôn lấy nhu cầu của khách hàng làm phương hướng nghiên cứu chế tạo. Hơn nữa, công tác chăm sóc và phản hồi khách hàng của họ cũng kịp thời hơn các công ty ngoại quốc. Đó cũng là nguyên nhân chính khiến C&C08 nhận được sự chào đón nhiệt tình từ thị trường nông thôn Trung Quốc.

Nhậm Chính Phi cũng nhận thức rõ rằng C&C08 là dòng sản phẩm kỹ thuật số đời đầu của Huawei, so với sản phẩm của các công ty lớn nước ngoài thì còn nhiều điểm chưa bằng như mẫu mã chưa đẹp hay vận hành chưa ổn định. Ông đã chỉ thị cho bộ phận nghiên cứu phát triển phải tiếp thu ý kiến phản hồi của khách hàng để liên tục cải tiến sản phẩm, chất lượng của sản phẩm đời sau phải được nâng lên tầm cao mới.

Không lâu sau, bộ phận nghiên cứu và phát triển sản phẩm của Huawei còn mời kỹ sư thiết kế hàng đầu của Đức tới để giúp họ nâng cấp thiết kế của sản phẩm C&C08. Tiếp đến, Huawei còn bổ sung tính năng mới hỗ trợ thuê bao ở xa. Trải qua tám năm liên tục cải tiến, các sản phẩm đời sau của dòng C&C08 đã bắt đầu phát triển, trở thành dòng thiết bị chuyển mạch đẳng cấp quốc tế, giúp Huawei củng cố địa vị của mình trên thị trường.

Để nâng cao ưu thế cho sản phẩm, Trịnh Bảo Dụng còn phác họa một bản vẽ sơ đồ kết cấu của C&C08 gồm 128 mô-đun, mở rộng dung lượng với tính năng đạt tới đẳng cấp quốc tế. Khi ấy các nhân viên kỹ thuật còn nghi ngờ về những chức năng “không tưởng” của các mô-đun. Nhưng chỉ một thời gian sau, C&C08 đời mới đều đạt được những tiêu chuẩn đó.

Sự thực đã chứng minh, phương hướng phát triển sản phẩm mà Trịnh Bảo Dụng từng phác thảo ra không phải là táo bạo mà hoàn toàn có cơ sở và khả thi.

Trong bài viết “Tình hình hiện nay và nhiệm vụ của chúng ta”, Nhậm Chính Phi đã tổng kết quãng thời gian đó như sau:

“Đồng chí Trịnh Bảo Dụng bắt tay nghiên cứu từ dòng máy gồm 40 cổng dẫn, anh vừa làm công nhân sản xuất, vừa đích thân lắp đặt thiết bị. Một người xuất thân từ chuyên ngành laser như anh,

trải qua quá trình tìm tòi đã có tầm nhìn chiến lược, nắm bắt trình độ tiên tiến nhất trên thế giới, thậm chí còn vượt mặt cả dòng máy AT&T5. Phải làm việc với một kẻ khờ khạo như Nhậm Chính Phi tôi đây, các anh thật giống như đại kỵ sỹ Đôn Ki-hô-tê thời hiện đại... Sau thành công của C&C08, trong lần tới tham quan triển lãm ở Las Vegas, Trịnh Bảo Dụng đã gọi điện về cho tôi nói rằng: Bây giờ, nhớ lại vẫn còn rùng mình. Trên thế giới chẳng ai làm nghiên cứu khoa học như chúng ta, áp dụng cùng lúc bao nhiêu kỹ thuật mới, lại không có bản mẫu để học hỏi, mọi thứ đều tự thiết kế hết. May thay là chúng ta đã thành công, nếu thất bại thì hậu quả thật khó tưởng tượng.”

NHÂN TÀI, “ĐẠI TƯỚNG” LÝ NHẤT NAM

“Nhân tài là ngọc quý của quốc gia, là lực lượng phò tá xã tắc.”

“Thượng hiền” - MẶC TỬ

Nhắc tới dòng thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số cỡ lớn đời mới thì không thể không nhắc tới cái tên Lý Nhất Nam.

Lý Nhất Nam sinh năm 1970 tại Hồ Nam. Năm 15 tuổi anh thi đỗ vào lớp tài năng trẻ của trường Đại học Công nghiệp Hoa Trung, Trịnh Bảo Dụng học ở khóa trên. Vào năm cuối đại học, nhờ mối quan hệ với Trịnh Bảo Dụng, anh đã tới Huawei để thực tập. Ngày đó Huawei chỉ là một công ty nhỏ với vài trăm nhân viên, định vị của công ty tuy rõ ràng, song lại chưa có sản phẩm nổi trội, cũng như chưa có tầm nhìn thị trường một cách chuẩn xác. Lý Nhất Nam năm đó tuổi trẻ tài cao, Huawei hẳn nhiên chưa phải là sự lựa chọn hàng đầu cho con đường lập nghiệp của anh. Chí hướng của anh cũng như bao sinh viên tài năng khác là ra nước ngoài du học chuyên sâu, tích lũy kinh nghiệm, tạo dựng nền móng vững chắc cho tương lai.

Lý Nhất Nam tới Huawei tham gia thực tập với thái độ không mấy mặn mà. Tuy nhiên sau khi dấn thân vào môi trường làm việc sôi nổi ở đây, anh bỗng như một thanh sắt gặp được lò nung. Những thứ anh có trong người, tài hoa, thanh xuân, lý tưởng đã nhanh chóng sục sôi trong một doanh nghiệp nhỏ chỉ vài trăm người này. Anh nhận ra rằng công ty Huawei thực ra không tầm thường như mình tưởng.

Nhậm Chính Phi có câu khẩu hiệu: “Quyết không để ‘Lôi Phong’ mang tất rách, tuyệt đối không để ‘Tiêu Dụ Lộc’ mắc bệnh gan”⁵.

Lần đầu nghe câu khẩu hiệu này, Lý Nhất Nam đã vô cùng cảm kích. Một lần, Nhậm Chính Phi đã phát biểu rằng: “Chúng ta sẽ luôn trả tiền lương, đãi ngộ hậu hĩnh cho những nhân viên ưu tú, phải đền đáp và khen thưởng xứng đáng cho những con người cống hiến thầm lặng. Người lãnh đạo không được âm thầm đi theo họ, mà phải phát hiện ‘Lôi Phong’, đối đãi tử tế với ‘Lôi Phong’, phải phát cờ tuyên truyền ‘Lôi Phong’, phải nỗ lực xây dựng văn hóa ‘không để ‘Lôi Phong’ chịu thiệt thòi’. Chỉ có như vậy, doanh nghiệp mới ngày càng sản sinh ra nhiều những ‘Lôi Phong’, văn hóa doanh nghiệp mới ngày càng trong sạch, doanh nghiệp mới ngày càng phát triển.”

5. Lôi Phong và Tiêu Dụ Lộc là hai nhân vật nổi tiếng ở Trung Quốc đã cống hiến và hy sinh thầm lặng cho đất nước

Cũng chính chủ trương “không để Lôi Phong chịu thiệt thòi” này đã khiến Lý Nhất Nam nảy sinh thiện cảm với Nhậm Chính Phi. Chàng trai trẻ tuổi cảm thấy con người này là một doanh nhân lớn trọng nghĩa khí.

Trong thời gian thực tập ngắn ngủi, Lý Nhất Nam đã thể được sự thông minh của mình, để lại ấn tượng sâu sắc cho Nhậm Chính Phi. Lý Nhất Nam còn được giao phụ trách một hạng mục nghiên cứu kỹ thuật. Khi ấy Nhậm Chính Phi còn quyết định mua cho Lý một bộ thiết bị thực nghiệm trị giá tới 200 ngàn đô la. Ngày đó, nguồn vốn của Huawei còn eo hẹp, việc bỏ ra số tiền lớn để đầu tư thiết bị cho một thực tập sinh được xem là mạo hiểm. Song Nhậm Chính Phi vẫn kiên quyết bởi ông đánh giá rất cao Lý Nhất Nam. Bộ thiết bị kia được nhập khẩu từ nước ngoài về Thâm Quyến. Nhưng do thị trường biến động, hạng mục này sau đó đã không còn giá trị nghiên cứu. Trong hoàn cảnh đó, Nhậm Chính Phi đã động viên Lý Nhất Nam rằng: “Người trẻ làm nghiên cứu gặp thất bại là chuyện thường tình, quan trọng hơn cả là rút ra được bài học để đứng dậy làm lại!”

Vào đêm trước ngày tốt nghiệp, Lý Nhất Nam vẫn ưu tiên lựa chọn con đường ra nước ngoài du học, song việc xin visa lại không được thuận lợi. Công ty Huawei không muốn đánh mất nhân tài nên đã tìm cách liên lạc với Lý Nhất Nam thông qua giảng viên của trường Đại học Công nghiệp Hoa Trung. Trước sự khuyên nhủ chân thành của Nhậm Chính Phi và Trịnh Bảo Dụng, Lý Nhất Nam đã từ bỏ kế hoạch du học vào phút chót. Năm 1992, anh gia nhập Huawei khi mới 23 tuổi.

Lý Nhất Nam có vẻ ngoài nho nhã, thư sinh. Năm 1990 nếu không tới Huawei thực tập, anh sẽ không thấy được hoài bão lớn lao cùng lòng khoan dung của Nhậm Chính Phi. Nếu chỉ dựa vào thực lực của Huawei khi đó, muốn lôi kéo anh gia nhập là chuyện không hề đơn giản. Tuy nhiên, nếu Lý Nhất Nam lựa chọn con đường học tiến sỹ, sau đó vận dụng tài năng của mình để phát triển sự nghiệp, thì cũng rất khó tìm được công ty nào tạo điều kiện cho anh như Huawei.

Chỉ sau hai ngày gia nhập, Lý Nhất Nam đã được Nhậm Chính Phi đặc cách làm kỹ sư chính thức của Huawei. Sau hai tuần, do xử lý được một hạng mục kỹ thuật mà anh được đặc cách trở thành kỹ sư cao cấp. Nửa năm sau, do có biểu hiện xuất sắc, anh được giao chức phó tổng giám đốc bộ phận nghiên cứu - đầu não của công ty. Hai năm sau, nhờ sự cống hiến vượt trội, anh được đề bạt làm tổng giám đốc bộ phận nghiên cứu và kỹ sư trưởng. Bốn năm sau, Lý Nhất Nam khi ấy mới 27 tuổi trở thành phó tổng giám đốc công ty và là người phụ trách công tác nghiên cứu, phát triển.

Lý Nhất Nam không chỉ thành thạo công tác nghiên cứu khoa học, có tố chất lãnh đạo, mà còn có tầm nhìn, tư duy nhạy bén. Nhân viên nội bộ của Huawei cũng phải thốt lên rằng: “Nhất cử nhất động của Lý Nhất Nam đều ảnh hưởng tới phương hướng phát triển của Huawei”.

Dòng thiết bị chuyển mạch cỡ lớn gồm 2.000 cổng dẫn C&C08 được thị trường đón nhận mạnh mẽ. Khối lượng công việc của Huawei cũng vì thế mà ngày càng nhiều. Lý Nhất Nam và Trịnh Bảo Dụng trở thành hai cánh tay đắc lực của Nhậm Chính Phi. Để tạo bước nhảy vọt cho Huawei, Nhậm Chính Phi đã đề ra nhiệm vụ mới là dốc toàn bộ tài chính và lực lượng nghiên cứu khoa học của công ty vào phát triển dòng sản phẩm mới đầy khó khăn - thiết bị chuyển mạch một vạn cổng dẫn C&C08.

Đội ngũ kỹ sư lúc đó chưa thể đáp ứng được nhu cầu cho việc nghiên cứu, chế tạo sản phẩm mới. Nhậm Chính Phi đã ra chỉ thị cho bộ phận tuyển dụng: “Phải tìm mọi cách bổ sung cho Huawei những nhân tài kỹ thuật xuất sắc nhất!”.

Khi được nhân viên của bộ phận quản lý nhân lực hỏi về tiêu chuẩn chọn người, Nhậm Chính Phi đã hỏi lại: “Nếu Đặng Tiểu Bình tới Huawei ứng tuyển, liệu chúng ta có lựa chọn hay không?”.

Các nhân viên phụ trách đưa ra những quan điểm khác nhau. Kỳ thực, trong lòng Nhậm Chính Phi sớm đã đưa ra đáp án: Doanh nghiệp phải tuyển chọn nhân tài phù hợp với chức vụ. Đặng Tiểu Bình là một sự lựa chọn không tệ, song chúng ta thử nghĩ xem nên để ông ấy làm nhiệm vụ gì trong công ty.

Dưới sự chỉ đạo của Nhậm Chính Phi, Công ty Huawei đã từng bước xây dựng được phương pháp tuyển dụng và thu hút nhân tài ưu tú. Họ có thể tuyển dụng nhân tài trong bất cứ hoàn cảnh và thời cơ nào.

Trong một lần Cục Bưu chính Viễn thông Tây An mở lớp bồi dưỡng kỹ thuật về thiết bị chuyển mạch điều khiển bằng chương trình, các đơn vị sản xuất thiết bị chuyển mạch ở khắp nơi trên cả nước đều cử nhân viên kỹ thuật cốt cán của mình tới tham gia. Nhậm Chính Phi hay biết tin này thì trong lòng mừng rỡ, ông chỉ thị cho bộ phận tuyển dụng cử nhân viên tham gia lớp học này.

Nhân viên của Huawei sau khi tới Tây An, ban ngày tham gia lớp bồi dưỡng, tối đến lại mượn có giao lưu kết bạn để tới khắp các phòng trong ký túc xá. Thực ra, mục đích chính của họ là tìm kiếm nhân tài. Đơn vị sản xuất thiết bị điện tử viễn thông Trường Xuân có một vị kỹ sư tay nghề cao, tên là Mao Sinh Giang. Cũng chính vào lần tham gia lớp bồi dưỡng đó, ông đã được mời đến Huawei.

Trong 13 năm làm việc cho Huawei, Mao Sinh Giang phụ trách nhiều mảng từ nghiên cứu, phát triển, sản xuất tới thị trường. Đồng thời ông cũng nắm giữ nhiều chức vụ trong công ty như giám đốc bộ phận nghiên cứu phát triển, phó tổng giám đốc bộ phận thị trường, phó tổng giám đốc cấp cao... góp phần vào nhiều chiến công hiển hách cho sự phát triển của Huawei.

Từ Văn Vỹ là một trường hợp khác cũng được mời về Huawei giống như Mao Sinh Giang. Từ Văn Vỹ vốn làm việc cho một công ty nước ngoài khá lớn ở khu Nam Sơn, Thâm Quyển. Huawei nằm ngay cạnh công ty này. Sau khi Từ Văn Vỹ chuyển sang làm việc cho Huawei, công ty kia hết sức bất mãn, họ còn báo cảnh sát địa phương tới bắt Từ Văn Vỹ. Kết quả là ông đã bị tạm giam một thời gian. Nhậm Chính Phi sau đó phải mất rất nhiều công sức mới cứu được Từ Văn Vỹ ra ngoài.

Công ty Huawei còn chiêu mộ được rất nhiều nhân viên xuất sắc từ các đơn vị nghiên cứu viễn thông. Mỗi dịp nhân viên trong

công ty về quê nghỉ tết, Nhậm Chính Phi sẽ giao cho họ nhiệm vụ giới thiệu bạn bè tới Huawei làm việc. Nếu ai hoàn thành nhiệm vụ, sẽ được công ty trao cho “phần thưởng tiền cử nhân tài”.

Tới các trường đại học tổ chức ngày hội việc làm cũng là kênh tuyển dụng nhân tài hiệu quả của Huawei. Sinh viên các trường kỹ thuật như Đại học Bưu chính Viễn thông Bắc Kinh, Học viện Công nghiệp Hoa Trung, Đại học Khoa học Kỹ thuật Trung Quốc... đều là nguồn nhân tài mà Huawei để mắt tới. Niềm khát khao sở hữu nhân tài của Nhậm Chính Phi chưa bao giờ thuyên giảm. Năm 1998, sau khi nghe được thông tin Công ty Huawei đang khiến thị trường lao động bị lũng đoạn, Bộ trưởng Bộ Giáo dục đã yêu cầu cấp dưới cung cấp cho mình bản danh sách sinh viên tốt nghiệp được Huawei tuyển dụng. Sau khi xem một tập dày bản danh sách, ông bất giác nhận ra: Có tới một phần năm sinh viên tốt nghiệp chuyên ngành máy tính và viễn thông của 20 trường đại học hàng đầu trên cả nước đã gia nhập Huawei. Có thể thấy, số lượng nhân tài mà Huawei chiêu nạp đủ để khiến đối thủ cạnh tranh phải kinh ngạc.

Nhậm Chính Phi rất trọng dụng nhân tài. Ông đưa ra những chính sách hấp dẫn như chế độ đãi ngộ, khen thưởng khích lệ tốt và còn tạo điều kiện cho họ bộc lộ tài năng, sớm được trở thành chuyên gia.

Năm 1997, Trịnh Bảo Dụng vinh dự nhận “Giải thưởng Khoa học Kỹ thuật Thanh niên Trung Quốc” lần thứ V, đây cũng là hạng mục giải thưởng danh giá nhất của giới khoa học kỹ thuật Trung Quốc. Năm 2002, Lưu Bình đạt giải nhất “tiên bộ khoa học kỹ thuật tỉnh Quảng Đông”. Cùng năm đó, anh còn vinh dự được tiếp kiến lãnh đạo Đảng và nhà nước.

Để nhận được những giải thưởng đó thì người làm nghiên cứu khoa học kỹ thuật phải miệt mài công tác trong vài chục năm. Tuy nhiên, Trịnh Bảo Dụng và Lưu Bình khi ấy tuổi đời chỉ chừng 30. Công ty Huawei đã giúp họ sớm đạt được thành tích mà bao người khát khao có được. Điều này đã khiến hai người vô cùng xúc động.

Bản thân Nhậm Chính Phi chưa từng chủ động tham gia bất kỳ cuộc bình chọn giải thưởng nào. Ông không màng danh lợi mà dành nó cho những người trẻ của công ty.

THIỆT BỊ CHUYỂN MẠCH MỘT VẠN CỒNG DẪN

“Dụng kỳ sở trường, bất cưỡng kỳ sở bất năng.”

- Minh Thái Tổ thực lục

(Để người khác làm việc theo đúng sở trường sẽ tốt hơn là bắt ép họ làm những việc không đúng khả năng.)

Tình hình tiêu thụ của dòng thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số C&C08 2.000 cổng dẫn rất khả quan. Dựa vào danh tiếng của dòng sản phẩm này mà Huawei đã phá tan được tình trạng lũng đoạn thị trường mà các công ty nước ngoài gây ra, đồng thời cũng khiến các đối thủ cạnh tranh trong nước bị bỏ xa phía sau. Huawei còn áp dụng chiến lược “nông thôn bao quanh thành phố” để giành lại thị trường của các đối thủ cạnh tranh quốc tế và trở thành doanh nghiệp hàng đầu của ngành điện tử viễn thông quốc nội.

Chúng kiến thành tựu mà Huawei đạt được, nhiều người sẽ kết luận rằng: Huawei sở dĩ thành công là vì biết chú trọng nghiên cứu phát triển. Bất kể công ty nào, chỉ cần tiên phong chế tạo ra dòng thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số C&C08 gồm 2.000 cổng dẫn thì gần như nắm chắc phần thắng trên thị trường. Đó là bước đệm cho việc trở thành doanh nghiệp đi đầu trong lĩnh vực điện tử viễn thông quốc nội.

Thực ra, Huawei chưa hẳn là công ty đầu tiên chế tạo ra dòng thiết bị gồm 2.000 cổng dẫn và sau đó là thiết bị kỹ thuật số gồm một vạn cổng dẫn. Đầu năm 1993, Huawei tập trung toàn bộ nguồn lực cho dòng thiết bị chuyển mạch C&C08 gồm 2.000 cổng dẫn. Khi ấy, kỹ sư trưởng Trịnh Bảo Dụng đã đề cập tới phương án phát triển dòng thiết bị gồm một vạn cổng dẫn. Đội ngũ nghiên cứu đã thảo luận về phương án thiết kế sản phẩm mới, tuy nhiên việc thực hiện không khả thi. Nguyên nhân là dòng thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số C&C08 gồm 2.000 cổng dẫn bấy giờ đang được tiêu thụ rất tốt trên thị trường, nên dẫn đến tâm lý chủ quan của các nhân viên nghiên cứu.

Để cổ vũ tinh thần anh em, Trịnh Bảo Dụng đã tuyên bố: “Các cậu cứ làm ra sản phẩm đi, tôi bảo đảm sẽ bán được không dưới chục cái!”.

Nhậm Chính Phi quả có con mắt tinh đời, ông nhận thấy Trịnh Bảo Dụng không chỉ có năng lực nghiên cứu khoa học vượt trội, mà còn có khả năng tổ chức quản lý. Ông nhanh chóng thăng chức cho Trịnh Bảo Dụng lên làm tổng giám đốc đầu tiên của bộ

phần nghiên cứu. Bộ phận này còn thành lập các bộ phận trực thuộc nhỏ hơn, bao gồm: bộ phận nghiệp vụ thiết bị chuyển mạch, bộ phận nghiệp vụ trí tuệ, bộ phận nghiệp vụ mới và bộ phận cơ sở.

Đương nhiên, bộ phận nghiệp vụ thiết bị chuyển mạch là quan trọng nhất trong số đó do Lý Nhất Nam đảm nhiệm chức vụ tổng giám đốc. Thị trường thiết bị chuyển mạch trong nước rồi sẽ bão hòa, Huawei cần phải phát triển những lĩnh vực mới như điện thoại di động, đường truyền cáp quang hay truyền thông dữ liệu...

Hạng mục phát triển thiết bị chuyển mạch gồm một vạn công dân sẽ phức tạp hơn nhiều so với dòng sản phẩm trước đó. Lý Nhất Nam dù có ba đầu sáu tay cũng khó lòng ôm hết toàn bộ công việc nghiên cứu. Khi hạng mục được khởi động, anh đã phân chia nhiệm vụ cho Lưu Bình và Dư Hậu Lâm. Lưu Bình phụ trách phần mềm, còn Dư Hậu Lâm phụ trách phần cứng. Dư Hậu Lâm cùng độ tuổi với Lưu Bình, anh đến từ một sở nghiên cứu ở Vũ Hán, là một kỹ sư phần cứng giàu kinh nghiệm. Lưu Bình và Dư Hậu Lâm là sự kết hợp không thể lý tưởng hơn.

Thấu hiểu được nỗi vất vả của công việc nghiên cứu khoa học, Nhậm Chính Phi thường dẫn dò nhà bếp chuẩn bị bữa ăn chu đáo cho nhân viên, bao gồm cả bữa ăn đêm sau 9 giờ tối. Ông cũng thường xuyên ghé thăm bộ phận nghiệp vụ thiết bị chuyển mạch để trò chuyện với các nhân viên, động viên tinh thần họ.

Lý Nhất Nam và Trịnh Bảo Dụng đều là nhân lực chủ chốt của dự án nghiên cứu chế tạo thiết bị chuyển mạch một vạn công dân. Dòng sản phẩm mới được nâng cấp trên mô-đun của thiết bị chuyển mạch C&C08 hai ngàn công dân. Công đoạn liên kết nhiều mô-đun lại với nhau là một thách thức không hề nhỏ. Để giải quyết vấn đề này, họ đã nghĩ ra một phương pháp hết sức táo bạo, đó là sử dụng cáp quang.

Đầu thập niên 90 của thế kỷ 20, kỹ thuật mạng cáp quang còn chưa phổ biến. Đừng nói là một doanh nghiệp tư nhân như Huawei, ngay cả những doanh nghiệp quân đội tiên tiến bậc nhất quốc nội lúc bấy giờ cũng chưa áp dụng kỹ thuật mạng cáp quang vào thực tiễn nghiên cứu. Sau khi cân nhắc, Lý Nhất Nam đã đề xuất phương án áp dụng kỹ thuật SDH. Kỹ thuật này được xem là khá tiên tiến và thịnh hành trong mảng viễn thông cáp quang trên thế giới lúc bấy giờ.

Trong phòng làm việc của bộ phận nghiên cứu phát triển, công

việc thiết kế phần cứng cho sản phẩm mới đang được tiến hành khẩn trương. Dư Hậu Lâm cùng một vài kỹ sư khác vừa hoàn thành xong bản thiết kế mạch điện mô phỏng và mạch điện mô hình code của thiết bị đường truyền cáp quang. Tuy nhiên, bo mạch chủ của thiết bị lại chẳng khác nào một chiếc ăng-ten cực đại bắt về các loại sóng gây nhiễu, ảnh hưởng tới việc truyền dẫn tín hiệu. Dư Hậu Lâm phải mất vài tuần tìm cách xử lý, cuối cùng họ phải dùng tới thiết bị phân tích lô-gic có giá trên một triệu tệ thì vấn đề mới được giải quyết.

Việc thiết kế phần mềm bên phía Lưu Bình cũng vấp phải không ít khó khăn. Hệ thống phần mềm của thiết bị chuyển mạch C&C08 một vạn cổng dẫn bao gồm ba loại là phần mềm thao tác, phần mềm hỗ trợ và phần mềm lập trình. Việc thiết kế vô cùng phức tạp, không những vậy còn không cho phép xảy ra bất kì sai sót nào. Quá trình thiết kế phải tính toán cho việc nâng cấp thiết bị về sau. Ngoài ra, họ còn phải bổ sung một số hệ thống hỗ trợ như điều khiển từ xa, tính phí điện thoại... Sản phẩm mới phải cao cấp, hiệu quả và thao tác dễ dàng hơn các dòng trước.

Để bắt kịp tiến độ, sơ đồ mạch điện vừa được thiết kế ra sẽ được tạo ngay một bản mạch thực nghiệm, nếu đạt yêu cầu thì bản vẽ giấy sẽ lập tức được gửi tới Hồng Kông, sau đó gấp rút triển khai sản xuất với chi phí cao.

Khi bước vào giai đoạn cuối của hạng mục, các kỹ sư của bộ phận nghiên cứu phát triển đều hết sức căng thẳng. Họ e ngại những sai sót sẽ ảnh hưởng tới kết quả nghiên cứu sản phẩm mới.

Thép tốt phải dùng làm lưỡi dao. Nhậm Chính Phi từng đi sâu nghiên cứu chiến thuật đánh trận truyền thống của quân đội Trung Quốc - “Tập trung tinh lực, đánh bay quân thù”. Trải qua gần hai năm nghiên cứu, phát triển với mục tiêu rõ ràng, đến năm 1995, bản sản phẩm mẫu của thiết bị chuyển mạch C&C08 một vạn cổng dẫn đã hoàn thiện. Nó là thành quả lao động và tâm huyết của đội ngũ kỹ sư Huawei.

Vào ngày thử nghiệm bản mẫu, Lý Nhất Nam dẫn theo nhân viên của tổ phần mềm và phần cứng tới phòng máy. Sau khi hít sâu một hơi, anh nhắc điện thoại lên, bấm số, điện thoại ở đầu dây bên kia phát ra tiếng chuông.

Lưu Bình bèn nhắc máy, phần chần nói: “Gọi được rồi!”

Lưu Bình vừa dứt lời, anh còn chưa kịp cùng mọi người vỗ tay

chúc mừng thắng lợi thì đã nghe Lý Nhất Nam nói: “Vừa rồi thử máy là ở chế độ liên kết sẵn phải không?”.

Nghe vậy, Lưu Bình lập tức đi kiểm tra, quả nhiên đúng như lời Lý Nhất Nam. Điều này nghĩa là cuộc gọi vừa rồi không có giá trị. Sau khi ngắt chế độ liên kết sẵn, cuộc gọi không thể kết nối được nữa.

Các kỹ sư bị một vố mừng hụt. Tổ phần mềm và phần cứng lại khẩn trương bắt tay vào tìm kiếm nguyên nhân. Lỗi xác định nằm ở các mối nối trên phần cứng. Sau khi xử lý được vấn đề này, điện thoại đã có thể liên lạc ổn định.

Nghe tiếng chuông reo không ngớt từ điện thoại thử nghiệm, Lý Nhất Nam cuối cùng cũng có thể nở nụ cười.

Nhận được tin báo thử nghiệm thành công, Nhậm Chính Phi liền gác lại công việc, vội vã chạy tới ngắm nghía bộ thiết bị chuyển mạch một vạn cổng dẫn sắp được tung ra thị trường, xúc động nói: “Tôi phải chúc mừng các anh mới được!”.

Rượu mừng nâng ngàn chén cũng khó say. Nhậm Chính Phi trong lúc chúc rượu các nhân viên, đột nhiên nghĩ tới một vấn đề hết sức quan trọng. Đó là dòng thiết bị gồm một vạn cổng dẫn của Huawei phải có khả năng chống sét.

Điều mà Nhậm Chính Phi lo lắng quả thực cũng là “căn bệnh nan y” của ngành điện tử viễn thông. Kỹ thuật của các công ty lớn nước ngoài tuy tiên tiến, nhưng thiết bị chuyển mạch của họ sau khi đưa vào sử dụng ở thị trường Trung Quốc vẫn chưa giải quyết được triệt để vấn đề này. Tình trạng thiết bị bị tổn hại do tia sét có cường độ dòng điện lớn gây ra, vẫn còn, thậm chí còn xảy ra những sự cố nghiêm trọng như bốc cháy.

Khi ấy, Phó Tổng Giám đốc Trịnh Bảo Dụng được giao trọng trách xử lý vấn đề này. Anh đưa nhiều chỉ thị để tăng cường quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ.

Các kỹ sư của Huawei vừa tìm hiểu tài liệu, vừa làm một loạt thực nghiệm mô phỏng để tìm ra phương án khả quan nhất. Để đảm bảo hiệu quả, Trịnh Bảo Dụng còn di dời phòng thực nghiệm của tổ nghiên cứu tới sở nghiên cứu khoa học bưu chính viễn thông tỉnh Quảng Đông để cùng các chuyên gia ở đây tiến hành thử nghiệm. Sau cùng, họ đã nghiên cứu thành công phương án chống sét tối ưu. Trong vòng 15 ngày gia công gấp rút, bộ thiết bị chống sét đầu tiên của Trung Quốc đã được Huawei cho ra đời.

Thiết bị chuyển mạch C&C08 gồm một vạn cổng dẫn có thể xem là dòng sản phẩm “quyết định” của Huawei. Đội ngũ bán hàng hùng hậu của Huawei với quyết tâm sôi sục đã sẵn sàng tấn công thị trường quốc nội vốn đang bị các ông lớn ngành điện tử viễn thông nước ngoài chiếm cứ.

PHI CHÂU, BƯỚC ĐÀ NHẢY VỌT

“Nhân tài sinh ra trong nghịch cảnh, còn vận may chỉ làm che lấp tài năng.”

- HORACE

Nếu ví lần lắp đặt máy ở Phật Đường, Nghĩa Ô là kỳ thi trung học, thì lần lắp đặt dòng máy C&C08 gồm một vạn cổng dẫn ở Phi Châu chính là kỳ thi đại học đầy cam go. May thay, Huawei đã vượt qua được. Nhờ đó mà sản phẩm mới của họ bám trụ được ở cả thành phố và nông thôn.

Thị trường ở thành phố và nông thôn của Trung Quốc có sự khác biệt lớn. Thị trường thiết bị chuyển mạch ở các thành phố đã bị các công ty nước ngoài thôn tóm từ lâu. Sản phẩm quốc nội tuy giá thành thấp hơn nhiều song ít cực viễn thông dám mạo hiểm sử dụng. Ngày ấy, cán bộ công tác trong ngành điện tử viễn thông đều rõ một quy tắc ngầm. Đó là nếu mua thiết bị chuyển mạch của quốc nội mà để xảy ra trục trặc trong quá trình sử dụng thì lãnh đạo sẽ bị sa thải.

Cục Viễn thông Phi Châu từ vài năm trước đã sử dụng dòng thiết bị chuyển mạch S1240 của Công ty Bell Thượng Hải. Sau này, nền kinh tế phát triển thần tốc, nhu cầu lắp đặt điện thoại của người dân thành thị ngày càng tăng dẫn đến việc thiếu hụt dung lượng sử dụng. Trước tình hình đó, Cục Viễn thông Phi Châu quyết định mua thêm thiết bị chuyển mạch của hãng này. Có điều, nhà sản xuất lại thông báo rằng phải đến tận năm sau mới có thiết bị. Điều này khiến cho Cục Viễn thông Phi Châu hết sức lo lắng.

Biết tin này, chủ nhiệm văn phòng đại diện của Công ty Huawei ở Nam Kinh Từ Húc Ba đã kịp thời báo cáo cho Nhậm Chính Phi. Nhận thấy đây là cơ hội hiếm có, Nhậm Chính Phi đã lập tức ra chỉ thị: Phải dành được đơn hàng này bằng mọi giá.

Để không phụ lòng mong mỏi của Nhậm Chính Phi, Từ Húc Ba tiến hành gặp khách hàng. Bằng lòng nhẫn nại, thuyết phục

nhANH chóng, cộng thêm việc so sánh chất lượng, tính năng và giá thành giữa sản phẩm của hai công ty, cuối cùng Từ Húc Ba đã thuyết phục được người phụ trách của Cục Viễn thông Phi Châu mua dòng máy gồm một vạn cổng dẫn mới nhất của Huawei.

Nhậm Chính Phi hết sức coi trọng việc lắp đặt máy lần này. Đội ngũ kỹ sư được cử đi đều là những nhân viên giỏi. Khí thế của lần “bày binh bố trận” này khấn trương hơn nhiều so với lần lắp đặt dòng máy C&C08 gồm hai ngàn cổng dẫn ở chi cục Phật Đường, Nghĩa Ô. Thêm nữa, đối thủ lần này của Huawei là một công ty có tiếng.

Bell Thượng Hải là công ty cổ phần có vốn đầu tư nước ngoài đầu tiên trong lĩnh vực khoa học kỹ thuật cao của Trung Quốc, và cũng là công ty con của Công ty Alcatel Lucent. Alcatel Lucent là công ty đa quốc gia có tên tuổi lâu năm trên thị trường, trụ sở được đặt tại Paris, Pháp.

Lý Nhất Nam và Lưu Bình đích thân tới Phi Châu chỉ đạo công việc. Từ công đoạn cố định thân máy tới kết nối dây dẫn, các kỹ sư của Huawei đều hết sức cẩn thận để hoàn thành nhiệm vụ lắp đặt máy.

Lý Nhất Nam phát tay ra hiệu: “Bắt đầu thử máy!”.

Ban đầu việc thử máy diễn ra suôn sẻ, nhưng sau đó lại gặp một vấn đề nghiêm trọng. Điện thoại sau khi được nối với thiết bị C&C08 gồm một vạn cổng dẫn thì không thể liên lạc với điện thoại đường dài của Cục Viễn thông thành phố Từ Châu - Cục cấp trên của Phi Châu.

Thiết bị trước khi xuất xưởng đã được Lý Nhất Nam kiểm tra kỹ lưỡng theo lời dặn dò của Nhậm Chính Phi. Lý Nhất Nam cho rằng nguyên nhân là do bản rơ-le đã xảy ra lỗi trong quá trình vận chuyển đường dài, anh đã gọi điện về tổng bộ Huawei ở Thâm Quyến yêu cầu lập tức gửi bản rơ-le mới tới Phi Châu.

Tuy nhiên sau khi thay bản rơ-le mới thì tình hình vẫn không được cải thiện. Các kỹ sư phụ trách thử máy chỉ biết nhìn nhau thắc mắc. Thấy vậy, Lý Nhất Nam chỉ tay vào đường dây điện được nối với bản rơ-le, rồi nói: “Thay dây dẫn rơ-le xem thế nào!”

Hai kỹ sư liền bắt taxi tới thẳng Từ Châu, dây dẫn rơ-le không phải là loại sản phẩm kỹ thuật cao quá khó tìm, có thể mua được ở những thành phố lớn. Song kết quả sau đó lại một lần nữa khiến

họ huyệt hăng.

Lý Nhất Nam gọi điện về công ty báo cáo tình hình. Nhậm Chính Phi rất lo lắng. Ông liên tục cử nhiều nhóm kỹ sư phần cứng tới Phi Châu. Lý Nhất Nam theo dõi ở phòng máy một tuần liền, đội ngũ kỹ sư được cử tới hỗ trợ tuy đã dốc hết sức song vẫn chưa tìm ra được nguyên nhân.

Người phụ trách tổ phần cứng Dư Hậu Lâm nôn nóng hơn ai hết. Phần cứng của thiết bị xảy ra lỗi, anh là người phải gánh trách nhiệm lớn hơn cả. Nhưng dù thế nào thì “trận chiến” lần này ở Phi Châu chỉ được phép thắng, không được phép thất bại. Dư Hậu Lâm đã tỉ mỉ kiểm tra từng mô-đun, từng đường dây điện, từng mối hàn, từng điểm nối không biết bao nhiêu lần. Sau khi đã kiểm tra kỹ lưỡng từng chi tiết, anh tin chắc rằng phần cứng do anh phụ trách nghiêm cứu, chế tạo không hề có lỗi.

Nếu đúng như vậy thì nguyên nhân phải chăng nằm ở thân máy? Nghĩ vậy, anh bèn cúi người nhìn xuống dưới, rồi đột ngột mừng rỡ kêu lên: “Tôi tìm ra rồi, tôi tìm ra nguyên nhân rồi!”.

Lý Nhất Nam và Lưu Bình đang ở bên ngoài bèn hốt hải xông vào phòng máy. Nguyên nhân của vấn đề thực ra hết sức đơn giản, lỗi nằm ở dây dẫn tiếp đất của thiết bị. Sau khi Dư Hậu Lâm dùng mỏ lết siết lại đai ốc, quả nhiên kết nối được điện thoại đường dài.

Lý Nhất Nam đã cùng đội ngũ kỹ sư lắp đặt máy làm việc liên tục trong bảy ngày. Trong thời gian việc thử nghiệm chưa hoàn thành, một số cán bộ ở Cục Viễn thông Phi Châu đã bắt đầu nghi ngờ tính năng sản phẩm của Huawei. Đối mặt với những lời đồn không hay, họ không hề lên tiếng giải thích. Sự thực luôn chiến thắng. Chỉ có tăng cường tiến độ, nhanh chóng lắp đặt thành công mới chính là câu trả lời đanh thép nhất đập tan mọi hoài nghi.

Quả đúng là chuyện hay thì khó với tới. Sau khi vấn đề phần cứng được loại bỏ, thì lại tới vấn đề của phần mềm. Nguyên nhân lại không nằm ở lỗi thiết kế phần mềm của Huawei, mà đến từ hành động nóng vội của Cục Viễn thông Phi Châu.

Do nôn nóng muốn thu hồi vốn, trước lúc đặt mua thiết bị của Huawei, cán bộ của Cục Viễn thông Phi Châu vẫn cho phép dịch vụ hoạt động mà không có sự điều chỉnh.

Theo trình tự tiêu chuẩn thì số điện thoại chỉ được khai thông khi thiết bị chuyển mạch được lắp đặt hoàn thiện. Nếu đi ngược lại trình tự sẽ dẫn đến việc khe thời gian của cuộc gọi bị chiếm dụng

nhưng sau đó lại không được giải phóng.

Đối với thiết bị chuyển mạch điều khiển bằng chương trình, một cuộc gọi sẽ chiếm dụng một khe thời gian. Khi người dùng kết nối cuộc gọi tức là đang sử dụng một khe thời gian, sau khi cuộc gọi kết thúc, khe thời gian đó sẽ được giải phóng. Nếu thiết bị phải làm việc trong trạng thái chưa hoàn thiện thì sẽ xảy ra lỗi xử lý chương trình, sẽ có lúc khe thời gian không được giải phóng kịp thời. Vấn đề này nếu xảy ra trong thời gian dài sẽ dẫn đến thiếu hụt khe thời gian, kết quả là toàn bộ hệ thống của thiết bị chuyển mạch sẽ bị tê liệt.

Viết lại phần mềm tuy sẽ giải quyết được vấn đề, song thời gian lại không cho phép. Sau khi thảo luận, họ đánh liều sử dụng phương án xử lý tạm thời: Thiết kế thêm chức năng khởi động lại phần mềm vào hai giờ sáng hằng ngày. Sau khi khởi động lại hệ thống, toàn bộ khe thời gian sẽ được giải phóng, phương án này được họ gọi là: “Gà gáy nửa đêm”.

Phương án này chỉ là kế sách tạm thời, chứ chưa thực sự giải quyết được vấn đề. Sở dĩ lựa chọn thời điểm hai giờ sáng là vì hiếm ai gọi điện vào lúc đó. Nếu gọi điện thoại trong thời gian này, kết quả là sẽ rơi vào tình trạng ngắt mạng hoặc không thể kết nối cuộc gọi. Kế sách “Gà gáy nửa đêm” được duy trì trong hơn nửa năm. Sau này khi đã trải qua nhiều lần nâng cấp thì vấn đề giải phóng khe thời gian của thiết bị mới được giải quyết triệt để.

Lý Nhất Nam dẫn theo đội ngũ kỹ sư của Huawei tới Phi Châu từ tháng 8 năm 1994, tới khi công việc lắp đặt, thử nghiệm máy hoàn tất thì đã là giữa tháng 10, tức cuối thu.

Vào giai đoạn nghiệm thu, Nhậm Chính Phi và Trịnh Bảo Dụng không ngại đường xa tới Phi Châu. Trong buổi lễ mừng công được tổ chức long trọng, Nhậm Chính Phi đã không kìm nén được vui mừng. Ông xúc động phát biểu trước đội ngũ kỹ sư từng tham gia lắp đặt máy: “Mười năm sau, Huawei sẽ sánh ngang với AT&T và Alcatel, Huawei sẽ chiếm một phần ba thị trường!”.

Trong lĩnh vực thiết bị điện tử viễn thông khi ấy, Công ty Bell Thượng Hải là bá chủ ở Trung Quốc; còn AT&T là bá chủ trên thị trường quốc tế. Bởi vậy mà khi nghe lời tuyên bố của Nhậm Chính Phi, các nhân viên chỉ cười và nghĩ bụng: Ngài ấy thật biết nói đùa. Nhưng sự phát triển sau này của Huawei đã chứng minh, Nhậm Chính Phi không hề nói đùa, mà đã dùng tầm nhìn xa trông rộng của mình để phác họa bức tranh phát triển doanh nghiệp

trong tương lai.

Với những nỗ lực không mệt mỏi của đội ngũ nhân viên, thiết bị chuyển mạch của Huawei liên tục được lắp đặt ở nhiều nơi. Công việc tiếp theo là phải mời chuyên gia tới giám định. Để việc cấp giấy chứng nhận diễn ra suôn sẻ, Nhậm Chính Phi hết sức coi trọng lần giám định này. Ông đã chọn một căn phòng lớn trong công ty để thử nghiệm thiết bị C&C08, thể hiện tính năng vượt trội của thiết bị. Ông còn mượn về hơn chục bộ máy phát cuộc gọi từ khắp nơi trên cả nước, rồi hãnh diện tuyên bố: “Chúng tôi đã mượn về đây tất cả các loại máy phát cuộc gọi trên khắp cả nước rồi đấy”.

Phụ trách công tác chuẩn bị cho buổi giám định là phó kỹ sư trưởng của bộ phận nghiệp vụ Lưu Bình. Còn người dẫn đầu tổ giám định cho sản phẩm mới của Huawei lần này là giáo sư của Đại học Bưu chính Viễn thông Bắc Kinh. Theo trình tự, bước đầu tiên là tiến hành giám định chức năng, bước này C&C08 gồm một vạn cổng dẫn vượt qua tương đối thuận lợi. Bước tiếp theo là giám định phần mềm. Nhậm Chính Phi đã bố trí tại chỗ nhân viên lập trình phần mềm để ứng biến với mọi tình huống xảy ra.

Sau khi xử lý một số lỗi phần mềm, sản phẩm của Huawei đã vượt qua bước giám định này. Song chưa để cho Nhậm Chính Phi được thở phào nhẹ nhõm, bước giám định tính năng liên tục xuất hiện lỗi. Vào thời khắc then chốt, những con người Huawei lại lần nữa thể hiện tinh thần làm việc của mình, Lý Nhất Nam và Lưu Bình lập tức tập hợp nhân viên cùng chung sức giải quyết vấn đề. Họ đã trải qua biết bao nhiêu ngày đêm đáng nhớ! Nhậm Chính Phi cùng nhân viên của ông hiểu rõ hơn ai hết thế nào là quyết tâm chiến đấu, hồi sinh từ bước đường cùng. Sau khi khắc phục mọi khó khăn, tính năng của sản phẩm cuối cùng cũng được xác nhận đạt tiêu chuẩn.

Các chuyên gia sau đó đã ghi đánh giá vào bản kết quả giám định như sau: “Dòng máy C&C08 gồm một vạn cổng dẫn đã đạt tới trình độ tiên tiến quốc tế”. Câu nhận xét này thể hiện sự khích lệ, công nhận và kỳ vọng dành cho sản phẩm quốc nội. Lần giám định này đã thành công tốt đẹp, một số lỗi kỹ thuật cũng dần được các kỹ sư của Huawei khắc phục.

Trên bước đường nhiều chông gai, bằng sự chung sức đồng lòng của đội ngũ nhân viên, chỉ sau một thời gian ngắn, sản phẩm C&C08 gồm một vạn cổng dẫn của Huawei đã trở thành dòng

thiết bị chuyển mạch cỡ lớn chủ đạo của thị trường Trung Quốc.

Năm 1995, Công ty Lucent sau khi tách khỏi AT&T, do phải chịu áp lực cạnh tranh từ các công ty của Trung Quốc trong đó có Huawei, phải hợp nhất với Công ty Alcatel, thành lập ra Công ty Alcatel Lucent - Bell Thượng Hải.

VĂN HÓA CHÓ SÓI, QUẢ CẢM XÔNG PHA

“Chỉ cần có quyết tâm thì mọi con mồi đều khó thoát, chỉ cần có tham vọng thì việc khó mấy cũng thành.”

- WOLF TOTEM

Nhậm Chính Phi từng nói: “Muốn phát triển doanh nghiệp thì phải đào tạo ra “một bầy sói”. Sói có ba đặc điểm nổi bật: một là khứu giác nhạy bén, hai là ý chí kiên cường và tinh thần liều mạng tấn công, ba là tinh thần chiến đấu bầy đàn.”

Tinh thần cốt yếu trong “văn hóa chó sói” của Huawei được thể hiện qua bốn đặc điểm là: “tham, dã, tàn, nhận” (nghĩa là: tham lam, dã tâm, tàn khốc, bền bỉ).

Trước hết, cái “tham” của Huawei được bộc lộ rõ nét nhất qua việc tuyển dụng nhân tài.

Lưu Bình gia nhập Huawei vào mùa xuân năm 1993. Để thu hút nhân tài, những chuyến xe của Huawei hầu như ngày nào cũng chạy qua trung tâm cung ứng nhân lực để kiếm người tài về phỏng vấn. Lưu Bình vào làm cho Huawei với chức danh kỹ sư phần mềm cao cấp. Nhờ vào biểu hiện xuất sắc trong công việc, đến cuối năm 1995, anh được cử tới Bắc Kinh rồi trở thành viện trưởng của viện nghiên cứu ở đây. Anh chủ yếu phụ trách công việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm viễn thông dữ liệu. Hạng mục này tuy gây tổn kém cho Huawei, song với mong muốn xây dựng nền tảng kỹ thuật tiên tiến cho tương lai, Nhậm Chính Phi vẫn kiên quyết đầu tư cho phương hướng nghiên cứu này.

Viện nghiên cứu của Huawei ban đầu được đặt trong khuôn viên nhà khách của Học viện Địa chất Bắc Kinh. Văn phòng còn ít đồ đạc, được cải tạo từ cơ sở vật chất sẵn có, điều kiện và môi trường làm việc còn hết sức sơ sài. Lưu Bình còn tuyển một bác gái chuyên nấu bữa trưa cho mọi người. Ngày ấy tới bộ bàn ghế tử tế

để dùng bữa cũng chưa có, họ phải đứng ở hành lang để ăn cơm. Để cải thiện điều kiện, Nhậm Chính Phi đã không tiếc chi một khoản tiền lớn tới 100 triệu tệ để mua một tòa nhà sáu tầng ở Bắc Kinh làm viện nghiên cứu. Sau khi được sửa sang, thì bấy giờ Viện Nghiên cứu Bắc Kinh mới trở thành niềm tự hào của Huawei.

Trong một lần tới Bắc Kinh công tác, Nhậm Chính Phi đã ghé qua viện nghiên cứu để khảo sát. Nhận thấy đội ngũ nhân viên ở đây quá ít, ông bức xúc nói: “Lưu Bình, sao chỗ cậu lại chỉ có vài người thế này, chẳng phải tôi đã dặn cậu phải tuyển thêm người hay sao?”

Lưu Bình dè dặt đáp: “Thưa Tổng Giám đốc Nhậm, chúng ta vẫn chưa xác định sẽ sản xuất dòng sản phẩm viễn thông dữ liệu nào, nếu tuyển thêm người về thì chỉ e sẽ không có việc để làm.”

Nhậm Chính Phi bực bội nói: “Tôi bảo cậu tuyển thì cậu cứ tuyển đi. Nếu nhân rồi quá, tuyển người về để đãi cát cũng được!”

Tuy chưa hiểu hết ý tứ trong lời nói của lãnh đạo, song Lưu Bình vẫn nghiêm túc chấp hành mệnh lệnh. Trong thời gian công tác ở Viện Nghiên cứu Bắc Kinh, Lưu Bình có một nhiệm vụ quan trọng là tìm mọi cách để thu hút nhân tài. Viện nghiên cứu còn lập ra “bộ phận phần mềm hiệp ước”. Về sau cũng chính bộ phận này đã trở thành cơ sở nghiên cứu các dòng sản phẩm điện tử viễn thông dữ liệu quan trọng, đóng góp to lớn vào sự nghiệp phát triển của Huawei.

Tiếp theo bàn về cái “dã” của Huawei. Chính “dã tâm” của bộ phận nghiên cứu, phát triển đã giúp Huawei nắm bắt được cả thời cơ và thị trường. Theo quy định chung, thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số chỉ được xuất xưởng sau khi đã được thử nghiệm đạt chuẩn. Song, với dòng sản phẩm C&C08 gồm hai ngàn cổng dẫn và sau đó là một vạn cổng dẫn, Huawei đã đi ngược lại quy định khi đem sản phẩm chưa hoàn chỉnh lắp đặt cho khách hàng. Họ nắm bắt cơ hội ngay khi nhìn thấy nó. Giành được thị trường trước, sau đó họ sẽ vừa lắp đặt vừa điều chỉnh. Việc làm đầy “dã tâm” này hết như kỹ năng tấn công chớp nhoáng của loài sói. Khi đối thủ trở tay đối phó thì thị trường đã nằm trong tay Huawei, rất khó để lật ngược tình thế!

Huawei được đánh giá là có tốc độ phát triển đáng kinh ngạc, nếu trong mười năm đầu chưa nhiều người biết đến, thì mười năm sau đã tiếng tăm lẫy lừng. Theo đà gia tăng của đội ngũ nhân viên

công ty, để giữ chân nhân tài, Nhậm Chính Phi còn lập ra “chế độ phân chia cổ phần” - được xem là kế sách đầy “dã tâm” nhưng cũng vô cùng hiệu quả. Ở Huawei, nhân viên nắm giữ cổ phần càng nhiều thì càng hăng say làm việc. “Tuyệt chiêu” này của Huawei hẳn nhiên đã chiếm ưu thế so với những quy định rập khuôn máy móc thường được áp dụng trong doanh nghiệp.

Trong cuộc cạnh tranh với các đối thủ, Huawei đã bộc lộ ra cái “tàn” của mình: thị trường tàn khốc, cạnh tranh tàn khốc và sự tương sát tàn khốc.

Huawei kiếm được khoản lợi nhuận đầu tiên nhờ vào việc làm đại lý phân phối dòng thiết bị chuyển mạch HAX của Hồng Kông, đó cũng là bước đệm tạo dựng thành công cho thương hiệu Huawei. Nhờ thành công của dòng thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ HJD48, Huawei thừa thắng xông lên để chiếm lĩnh thị trường nông thôn. Tiếp đến là hai dòng thiết bị chuyển mạch cỡ lớn C&C08 hai ngàn cổng dẫn và một vạn cổng dẫn, đây cũng là “hai thanh bảo kiếm” giúp Huawei tranh đoạt thị trường với các đối thủ trong và ngoài nước.

Trong những ngày đầu gây dựng công ty, để giải quyết vấn đề sống còn, “văn hóa chó sói” thường được Nhậm Chính Phi đem ra áp dụng. Cũng phải nói thêm rằng Huawei chỉ là một doanh nghiệp tư nhân, không được chính phủ hỗ trợ nên gặp khó khăn trong việc vay vốn, cũng như không được hưởng các chính sách ưu đãi. Giống như loài sói muốn sinh tồn thì phải cướp đoạt con mồi, Huawei muốn tồn tại thì phải tự lực cánh sinh, phải lao vào cuộc chạy đua kỹ thuật và giành giật thị trường.

Hồ Kiến là người thành phố Lan Châu, tỉnh Cam Túc. Năm 2005, sau khi tốt nghiệp Đại học Lan Châu, anh đã nhận được chứng chỉ kỹ sư mạng cao cấp của Huawei. Vào một ngày đầu tháng 12, công ty anh lúc này đang là đối tác của Huawei trong dự án 3COM khu vực ba tỉnh Cam Túc - Thanh Hải - Ninh Hạ có nhiệm vụ phục vụ công trình mạng VPN toàn tỉnh của công ty bảo hiểm nhân thọ tỉnh Thanh Hải. Anh cũng không ngờ rằng lần đi nhận nhiệm vụ này lại chính là cơ hội cho anh trải nghiệm chiến đấu với chó sói hung dữ trên thảo nguyên.

Hồ Kiến di chuyển bằng xe của bên đối tác, một đoàn bốn người, xuất phát từ huyện Đại Sài Đan tới thị trấn Mang Nhai. Sau khi vào đường mòn chừng 160 km, đường mỗi lúc một gập ghềnh, họ mới phát hiện ra đã bị lạc đường. Xăng xe bấy giờ đã dùng cạn. Trên con đường hoang vắng không có phương tiện qua lại, đối

mặt với cái đói và cái lạnh, đoàn người trong xe không thể ngồi yên chờ đợi. Hồ Kiến cùng tài xế bèn men theo con đường lúc tối để tìm sự giúp đỡ.

Khi trời đã nhá nhem, bỗng từ đâu lao ra hai con sói hung dữ. Người và sói lúc tiến lúc lùi. Sau một hồi thị uy, hai người liều mạng giơ cục đá lên đe dọa, khiến hai con sói khiếp sợ mà bỏ đi.

Hồ Kiến sau này mới hay, trong xe cứu nạn của cảnh sát đã chuẩn bị sẵn chăn và dây thừng để gói xác. Bởi lẽ họ cho rằng ở trong hoàn cảnh như vậy tới ba ngày ba đêm thì khả năng sống sót là rất thấp. Đức tính “bền bỉ, dẻo dai” như chó sói của nhân viên Huawei thật đáng nể phục.

Huawei sau đó đã cử một nhóm kỹ sư tới hỗ trợ, không lâu sau thì nhiệm vụ của công trình mạng lưới VPN cũng được hoàn thành. Hồ Kiến tuy chỉ là một kỹ sư bình thường của công ty hợp tác với Huawei, song câu chuyện của anh cũng đủ giúp chúng ta hình dung ra muôn vàn gian nan mà Huawei phải đối mặt trong quá trình khai thác thị trường nội địa.

Nhà quân sự người Đức Clausewitz từng nói: “Chiến tranh là một hành vi bạo lực để buộc kẻ khác phải phục tùng ý chí của mình”. Nhậm Chính Phi xuất thân là quân nhân nên càng nhận thức sâu sắc được rằng thương trường cũng là một cuộc chiến như thế. Huawei chỉ là một doanh nghiệp tư nhân vô danh, hiểu rõ điều này, nên họ đã áp dụng chiêu thức “tránh chỗ địch mạnh, dồn binh lực đánh vào chỗ địch yếu”, tập trung khai thác thị trường nông thôn rộng lớn ở các tỉnh thành lạc hậu.

“Chiến thuật súc người” cũng được Huawei áp dụng triệt để, nhờ đó mà các cục viễn thông lần lượt trở thành khách hàng của họ. Các công ty quốc tế thường chỉ bố trí một số nhân viên để phụ trách nghiệp vụ ở mỗi tỉnh thành. Còn ở cấp huyện, công ty quốc nội thường chỉ cử một đến hai người. Trái lại, Huawei đã điều động lực lượng nhân viên kinh doanh hùng hậu để tiến quân vào thị trường nông thôn vốn không được chú trọng.

Năm 1996, Bộ Công nghệ Thông tin và Bộ Bưu chính Viễn thông Trung Quốc đã mở hội chợ đặt hàng chuyên về sản phẩm thiết bị chuyển mạch ở Bắc Kinh. Đối tượng tham gia là các cán bộ và nhân viên làm việc trong ngành điện tử viễn thông ở khắp các tỉnh thành trên cả nước. Để tận dụng triệt để cơ hội này, Huawei đã dồn công sức chuẩn bị cho lần “tác chiến” này trong suốt một năm.

Sau khi hội chợ chính thức diễn ra, mệnh lệnh “tập trung nhân lực” của Nhậm Chính Phi vừa được ban bố, ngay lập tức chủ nhiệm các văn phòng đại diện, giám đốc dự án, chủ quản cấp cao liền dẫn theo đội ngũ hơn 400 nhân viên kinh doanh tiến quân về thủ đô. Tham gia hội chợ này có hơn 40 cán bộ đến từ các cục viễn thông. Huawei với tỉ lệ 10:1 để đảm bảo chắc chắn trong thời gian hội chợ diễn ra, họ sẽ không bỏ sót cơ hội được làm việc với tất cả các cán bộ bên đối tác.

Công ty Bell Thượng Hải hay Công ty Lucent Thanh Đảo cũng tham gia hội chợ lần này, song do nghĩ mình là thương hiệu lớn quốc tế, nên các công ty này không chuẩn bị chu đáo. Mặc dù trong tay họ nắm giữ “con át chủ bài”, song trước “chiến thuật sức người” của Huawei, họ vẫn phải chịu cảnh bại trận. Lần đó, Huawei đã thuận lợi giành được một lượng lớn đơn đặt hàng, vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra.

Những câu chuyện thể hiện “bản chất chó sói” như câu khẩu hiệu của Huawei “đọa cho khách hàng hoảng sợ mà phải ký hợp đồng” nhiều vô kể.

Ngày ấy, thị trường điện tử viễn thông quốc nội đang ở trong tình trạng bị các công ty lớn phân chia thị phần, mạng thiết bị chuyển mạch của thành phố Thiên Tân lúc bấy giờ chủ yếu nằm trong tay Công ty NEC của Nhật Bản vì họ có mối quan hệ liên doanh chặt chẽ với thành phố này. Khó có đối thủ nào có thể làm lung lay thị trường mà công ty này gây dựng. Nhận biết được tình hình, nhân viên kinh doanh của Huawei quyết định không đối chọi trực tiếp với Công ty NEC, mà chọn cách đi đường vòng. Mượn cơ hội lắp đặt điện thoại trường học cho Đại học Thiên Tân, Huawei đã âm thầm tiến quân, xâm nhập vào mạng lưới viễn thông vốn vô cùng kín kẽ của Công ty NEC.

Ngày ấy, chi phí cho việc lắp đặt điện thoại lên tới vài ngàn tệ, không những vậy còn phải chờ đợi đến cả tháng. Huawei đã chế tạo ra một hệ thống dựa trên nền tảng thiết bị chuyển mạch của NEC, cho phép toàn bộ các ký túc xá của Đại học Thiên Tân có thể lắp đặt điện thoại tính cước cuộc gọi. Phương án liều lĩnh này chưa từng xuất hiện ở Trung Quốc, nên tính khả thi bị nghi ngờ.

Công ty NEC khi ấy không hào hứng với hệ thống “không tưởng” này của Huawei nên đã từ chối hợp tác. Sau khi bị cự tuyệt, Huawei vẫn quyết tâm thực hiện, họ đã tự bỏ tiền để lắp đặt hệ thống này cho trường Đại học Thiên Tân. Sau khi hệ thống đi vào hoạt động, kết quả đã thực sự gây kinh ngạc: Tiền cước điện thoại

của Đại học Thiên Tân bỗng tăng lên chóng mặt, cao nhất thành phố Thiên Tân. Chỉ là một trường đại học, vậy mà doanh thu cước gọi hàng tháng đã lên tới gần một triệu tệ, điện thoại lắp đặt trong ký túc xá trường học thu về lợi nhuận gấp mười lần so với điện thoại phổ thông. Điều này gây bất ngờ lớn cho các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông ở Thiên Tân.

Huawei đã dốc hết vốn liếng vào “canh bạc” này, bất chấp rủi ro. Điều đó thể hiện rõ nhất cái “tàn” của họ. Sau đó, các cục viễn thông ở Thiên Tân đều lần lượt tìm đến Huawei. Họ cũng muốn lắp đặt hệ thống điện thoại trường học nhằm giúp họ tạo nên kì tích đạt doanh thu một triệu tệ.

Trước tình cảnh đó, Công ty NEC vội tìm cách đối phó, đáng tiếc là họ đã để tuột mất “thời cơ vàng” nên khó lòng xoay chuyển tình thế. Không lâu sau, toàn quốc đã nổi lên phong trào lắp đặt điện thoại trong trường học.

Bắc Kinh là nơi tập trung rất nhiều trường đại học, nơi này vốn là địa bàn của Công ty Siemens. Tuy nhiên, các cục viễn thông ở thủ đô vì muốn thâm tóm miếng lời béo bở nhờ kinh doanh điện thoại trường học nên đã tìm đến Huawei. Hệ thống điện thoại trường học đã trở thành “đòn bẩy” đắc lực giúp Huawei mở rộng cánh cửa tiến vào thị trường Bắc Kinh. Khi ấy, dư luận đã tung hô Huawei bằng câu nói: “chiếc ghim nhỏ lay chuyển cả thế giới”.

Ngày 24/5/2008, Bộ Công nghiệp và Công nghệ Thông tin, Ủy ban Cải cách và Phát triển quốc gia và Bộ Tài chính Trung Quốc đã liên hợp ban hành “Thông cáo về việc tăng cường cải cách hệ thống viễn thông”, chính thức mở đường cho công cuộc tái thiết mạng lưới viễn thông trên toàn quốc. Theo kế hoạch quốc gia, trong vòng ba năm tiếp theo sẽ đầu tư 80 tỉ nhân dân tệ để xây dựng mạng lưới CDMA (Code Division Multiple Access, là một tiêu chuẩn công nghệ di động, nền tảng của mạng kết nối 3G). Trong năm thứ nhất, dự tính sẽ đầu tư 27,9 tỉ nhân dân tệ cho hai bộ phận chủ yếu là mạng nghiệp vụ và mạng lõi, với tổng cộng 81 hạng mục đầu thầu trị giá khoảng 15 tỉ. Đây được xem là dự án CDMA có mức vốn đầu tư lớn nhất từ trước tới nay trên thế giới.

Các nhà thầu lớn trên thế giới đều đứng ngồi không yên trước cơ hội béo bở này. Đây đích thị là “một bữa yến tiệc” dành cho kẻ mạnh. Sau khi hay tin, Nhậm Chính Phi đã lập tức triệu tập cuộc họp lãnh đạo cấp cao trong công ty. Tại đây, ông trình bày về tầm quan trọng của việc xây dựng mạng lưới CDMA trong công cuộc tái thiết. Ông còn khẳng định: “Bằng mọi giá, chúng ta quyết phải

giành được đơn đặt hàng khổng lồ này!”

“CHÓ SÓI” - CAN ĐẢM VÀ MƯU LƯỢC

“Con buôn tìm mọi cách để kiếm lời, thương nhân thì tỉnh táo biết coi trọng đại cục;

còn doanh nhân phải gánh vác trách nhiệm hoàn thiện xã hội và gây dựng giá trị.”

- JACK MA

Bản chất “chó sói” là tượng trưng cho trí tuệ và tinh thần tiến thủ. Can đảm và mưu lược là hai điều kiện cơ bản nhất mà một doanh nhân cần phải có. Nhân viên kinh doanh của Huawei cũng đã phát huy triệt để tinh thần “chó sói” ấy. Sau khi liên tục giành được những đơn đặt hàng lớn, Huawei đã khiến các đối thủ bị bỏ lại xa phía sau.

Hạng mục đấu thầu quốc gia kiến thiết mạng lưới CDMA lần này chia làm hai bộ phận, là mạng nghiệp vụ và mạng lõi. Kết quả đấu thầu của mạng nghiệp vụ như sau: Công ty ZTE chiếm 50%, theo sau là Công ty Alcatel-Lucent chiếm 20%, còn lại được chia cho các công ty khác, trong đó có Huawei.

Mạng lõi bao gồm thiết bị chuyển mạch và thiết bị vô tuyến, đây mới thực sự là “mỏ vàng” cần phải khai thác. Sáu nhà cung cấp thiết bị viễn thông lớn trong và ngoài nước gồm ZTE, Huawei, Motorola, Samsung, Nortel đều đã có mặt đông đủ ở Bắc Kinh. Một trận chiến gay gắt sắp bắt đầu.

Vào tối ngày 14/8/2008, buổi lễ đấu thầu cho dự án mạng lưới viễn thông CDMA Trung Quốc diễn ra tại một trung tâm hội nghị ở Bắc Kinh. Huawei cùng năm nhà cung cấp lớn khác đều tham gia sự kiện quan trọng này.

Tại buổi lễ đấu thầu, Alcatel-Lucent là nhà thầu đầu tiên báo ra con số cao ngất ngưỡng lên tới 14 tỉ nhân dân tệ. Alcatel-Lucent là công ty hợp nhất từ công ty Alcatel Pháp và Lucent Mỹ, được thành lập vào 2/12/2006. Đây là công ty quốc tế có lịch sử phát triển lâu đời, thiết bị do họ sản xuất vô cùng tiên tiến và có sức cạnh tranh cao. Có thể nhận định khó có công ty nào của Trung Quốc dám với tới con số mà họ báo ra. Điều này cho thấy, Alcatel-Lucent khá xem thường các công ty của Trung Quốc như Huawei

hay ZTE.

Các công ty quốc tế khác cũng lần lượt ra giá. Con số mà công ty ZTE đưa ra là bảy tỉ, chỉ bằng một nửa so với Alcatel- Lucent, chúng tỏ họ đã hạ quyết tâm rất lớn cho dự án này.

Vốn không được đánh giá cao trong buổi đấu thầu này, song với con số báo giá thấp không tưởng chỉ 690 triệu, Huawei đã khiến tất cả đối thủ bất ngờ. Con số này bằng 1/10 so với ZTE, và chỉ bằng 1/20 so với Acatel-Lucent. Đây rất cục là giá rau ở chợ hay là giá tự sát?

Nhân viên của ZTE sau đó đã giải thích rằng: “Những trường hợp như vậy là không hiếm trong các cuộc đấu thầu của ngành thiết bị viễn thông... Do muốn nắm chắc phần thắng nên Huawei buộc phải hạ mức giá xuống thấp hơn nhiều so với giá chung của thị trường.”

Thực ra “chiêu thức giá rẻ” của Huawei là thủ đoạn chiến thuật “lùi trước tiến sau”. Có nghĩa là, trước tiên cần phải tìm cách tiếp cận dự án mạng CDMA, đơn hàng trúng thầu ban đầu sẽ không mang lại nhiều lợi nhuận, “mảnh đất màu mỡ” mà họ nhắm tới là quá trình bảo trì và nâng cấp thiết bị về sau. Theo dự báo của nhân viên trong ngành, chỉ một hai năm tới, mạng viễn thông CDMA của Trung Quốc sẽ được nâng cấp thành CDMA2000 (công nghệ 3G). Đơn hàng cho mạng CDMA lần này vào khoảng 15 tỉ, nhưng chi phí cho việc nâng cấp và bảo trì sau này có thể sẽ cao gấp hơn mười lần con số ban đầu.

Nhậm Chính Phi từng nói: “Mỗi bộ phận của Công ty Huawei đều phải có kế hoạch tổ chức như loài sói, biết tấn công nhưng phải có tài mưu lược.”

Sau cuộc chiến giành giật, Huawei đã thành công nắm trong tay những đơn hàng lớn ở các thành phố trọng điểm như Bắc Kinh, Quảng Châu, Tây An, Tân Cương... chiếm khoảng 25% hạng mục đấu thầu lần này. Trong khi đó, ZTE chiếm 22%, Alcatel-Lucent chiếm 17%.

Điểm độc đáo trong tinh thần “chó sói” nằm ở chỗ biết tấn công và có tài mưu lược. Có lòng can đảm nhưng thiếu mưu lược là liều thuốc độc. Ngược lại, mưu lược mà hèn nhát thì mãi chỉ là kẻ yếu mà thôi. Can đảm và mưu lược mới là bí quyết giúp Huawei khai thác thị trường.

Tháng 3/2001, nhà cung cấp dịch vụ viễn thông lớn thứ năm của

Trung Quốc - Công ty Viễn thông Đường sắt Trung Quốc (viết tắt là Tietong Telecom) chính thức được thành lập. Nhiệm vụ cải tạo mạng lưới viễn thông đường sắt toàn quốc nằm trong “công trình giai đoạn 1” của dự án xây dựng mạng lưới cơ sở của Tietong Telecom, với tổng mức đầu tư 7,2 tỉ nhân dân tệ. Trong đó mức vốn dành cho đấu thầu thiết bị của giai đoạn một là 820 triệu tệ. Với mục tiêu mang đến dịch vụ viễn thông chất lượng cao, Tietong Telecom hy vọng sẽ thu hút được 15 triệu người dùng trong vòng ba năm và gia nhập thị trường viễn thông Trung Quốc với diện mạo khác biệt. Dự án xây dựng mạng lưới viễn thông của Tietong Telecom còn được gọi là “Công trình số 1 Tietong Telecom”, tổng công ty sẽ tiến hành mời thầu ba nhà cung cấp thiết bị viễn thông hàng đầu quốc nội là Huawei, ZTE và Bell.

Nhậm Chính Phi hết sức chú trọng tới “công trình số 1” này. Ông đã ra chỉ thị với bộ phận kinh doanh của Huawei: “Đây không chỉ là một dự án kinh doanh đơn thuần, mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến việc định hướng thị trường trong tương lai. Thế nên, hãy chiến đấu như đang trong một trận chiến!”.

Trong lần đấu thầu này, Huawei chưa hẳn đã chiếm trọn ưu thế. Trước đây, Tietong Telecom mới chỉ đưa vào sử dụng rất ít thiết bị của Huawei, bởi vậy mà quan hệ đôi bên vẫn chưa có gì bền chặt. Trong khi đó, Tietong Telecom từng sử dụng thiết bị chuyển mạch gồm tám ngàn cổng dẫn của Công ty Bell. Hơn nữa, công ty này còn có cổ phần trong bộ đường sắt nên sẽ nhận được sự nâng đỡ của đơn vị cấp trên của Tietong Telecom. Xét về quan hệ khách hàng, Bell có ưu thế hơn hẳn Huawei.

Đơn cử như lần đấu thầu “công trình số 1” của Tietong Telecom ở tỉnh J. Thời gian mời thầu vô cùng gấp rút, chỉ vỏn vẹn chưa đầy ba tháng. Nếu áp dụng chiến thuật thông thường theo trình tự: xây dựng quan hệ, rồi báo giá sản phẩm... là không khả thi vì thời gian quá eo hẹp. Còn nếu xét về khía cạnh quan hệ khách hàng, Huawei sẽ rất khó để vượt mặt Công ty Bell.

Trước tình hình đó, Huawei đã đưa ra một quyết định đúng đắn, đó là trước tiên phải lấy được lòng tin của chủ đầu tư. Trong lúc khách hàng tiến hành thiết kế quy hoạch mạng lưới, nhân viên kinh doanh của Huawei đã chủ động tiếp cận để “chiến đấu” cùng họ không kể ngày đêm. Những ý tưởng mà họ đưa ra nằm ngoài sự trông đợi của khách hàng. Bằng sự nhiệt tình, Huawei đã chiếm trọn cảm tình từ Tietong Telecom.

Sau khi tiếp xúc với khách hàng, nhân viên kinh doanh của

Huawei mới dân giới thiệu sản phẩm của mình. Thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số của Huawei với những chức năng nổi trội quả thực có thể giúp chủ đầu tư cắt giảm đáng kể chi phí. Kết quả là, đơn hàng thiết bị chuyển mạch 37.000 cổng dẫn cho “công trình số 1” ở tỉnh J đã nằm trọn trong tay Huawei. Cả Bell và ZTE đều chịu thất bại.

Khi giai đoạn hai của dự án được triển khai, các nhà thầu tiếp tục chen chân nhằm tìm kiếm cơ hội. Nhờ mối quan hệ được tạo dựng trước đó, Huawei đã giúp Tietong Telecom khai thác một số khách hàng quan trọng có thể giúp thiết bị chuyển mạch của họ ở tỉnh J từng bước mở rộng lên tới trên 30 vạn cổng dẫn. Điều này sẽ giúp Tietong Telecom ở tỉnh J một bước trở thành công ty con có lượng khai thác lớn nhất trên toàn quốc. Nhu cầu thiết bị tăng lên, đồng nghĩa với việc Huawei sẽ có thêm thị trường và cơ hội kiếm lời.

Lần đấu thầu cho giai đoạn hai của dự án ở tỉnh J ngày càng tới gần, các nhà thầu cạnh tranh ngày càng ác liệt. Bell và ZTE với quyết tâm thâm tóm đã liên tục tung ra những chính sách ưu đãi. Lãnh đạo cấp cao của Tietong Telecom tỉnh J vốn có quan hệ hợp tác với Công ty Bell nên hẳn nhiên sẽ ưu ái lựa chọn sản phẩm của nhà thầu này.

Huawei dĩ nhiên cũng không muốn để tuột mất cơ hội này. Họ cũng chọn lựa thời cơ thích hợp để tung ra những chính sách ưu đãi như: Nếu khách hàng đặt mua thiết bị chuyển mạch trên 24 vạn cổng dẫn, Huawei sẽ tặng bộ thiết bị chuyển mạch gồm tám ngàn cổng dẫn. Cam kết này giúp khách hàng thấy được sự nhiệt tình của Huawei.

Vào ngày mở thầu, bất chấp áp lực từ cấp trên, chủ đầu tư vẫn quyết định đặt mua thiết bị chuyển mạch của Huawei với gần 29 vạn cổng dẫn, giá trị khoảng 100 triệu tệ. Như vậy, thiết bị của Huawei gần như bao trọn mạng lưới viễn thông của Tietong Telecom ở tỉnh J. Trong cuộc chiến cam go này, nhân viên của Huawei không dùng bất kì chiêu trò nào, họ vẫn nhất mực đi theo con đường kinh doanh chân chính. Thắng lợi trong trận chiến khốc liệt ở tỉnh J đã phản ánh “tinh thần chó sói” của Huawei.

“Văn hóa chó sói” của Huawei đã phát huy tác dụng trong thời kỳ đầu xây dựng công ty. Huawei từ một công ty nhỏ chưa được nhiều người biết đến đã có cú lội ngược dòng ngoạn mục, giống như quả cầu tuyết càng lăn càng lớn. Nếu ví Huawei những ngày đầu là chó sói, thì những đối thủ mạnh có thể lực hùng hậu chính là sư tử. Đặc điểm của chó sói là ưa đánh lén, tấn công bất ngờ và

giỏi áp dụng chiến thuật vây đàn. Chúng từng bước thôn tính sức mạnh của sư tử, trực chờ tới khi đối thủ đã sức cùng lực kiệt, lập tức vùng lên giành chiến thắng.

Nhậm Chính Phi đã dẫn dắt “bầy sói” ấy, chỉ trong vòng 22 năm đã có thể đưa Huawei nằm trong Top 500 công ty lớn nhất toàn cầu. Thành tích ấn tượng này khiến giới doanh nghiệp phải có cái nhìn khác về “văn hóa chó sói” độc đáo của Huawei.

Từ sau năm 2005, Nhậm Chính Phi không còn đề cập nhiều về “văn hóa chó sói” nữa, mà thay vào đó là “Luật cơ bản”. Song “văn hóa chó sói” đã hằn sâu vào suy nghĩ mỗi nhân viên, trở thành nét văn hóa đặc trưng của Huawei.

Chương 5

Mở rộng thị trường

“Nếu khắc mãi không dừng thì đá cứng mấy cũng khắc được.”

- TUÂN TỬ

Sau khi đưa Huawei trở thành nhà cung cấp thiết bị điện tử viễn thông lớn nhất trong nước, Nhậm Chính Phi đã đề ra chủ trương mới nâng tầm thách thức: Huawei không nên tự thu hẹp mình trong thị trường quốc nội, mà cần phải tuốt “thanh vũ khí sắc bén” là “hàng tốt giá rẻ” vùng dậy đối đầu với những “ông tướng” đang thống trị ngành điện tử viễn thông quốc tế.

Thép tốt mới rèn được dao sắc. Để hiện thực hóa mục tiêu vươn ra thế giới, Huawei trước hết cần phải tăng cường sức mạnh tự thân. Nhậm Chính Phi đã mời giáo sư của Đại học Nhân dân Trung Quốc để lập ra “Luật cơ bản” của Huawei. Thế nhưng, trên con đường vươn ra thị trường nước ngoài, Nhậm Chính Phi đã phải đối mặt với hai cửa ải khó khăn nhất trên bước đường kinh doanh là Cisco kiện Huawei và “sự vụ Harbour”.

Huawei lâm nguy! Liệu Nhậm Chính Phi có bước qua được hai “vực thẳm” đầy chông gai này?

BELL, BAO VÂY VÀ CÔNG KÍCH

“Nếu chặn được xâm lăng, cần chi phải chém giết.”

“Tiền xuất tái” - ĐỖ PHỦ

Cuối thập niên 80 đầu thập niên 90 của thế kỷ 20, thị trường thiết bị chuyển mạch điều khiển bằng chương trình của Trung

Quốc bị tám công ty điện tử viễn thông lớn của nước ngoài thâm tóm. Đó là NEC và Fujitsu của Nhật, Lucent của Mỹ, Nortel của Canada, Ericsson của Thụy Điển, Siemens của Đức, BTM của Bỉ và Alcatel của Pháp. Do sản phẩm của các công ty này không phù hợp nên khách hàng buộc phải chấp nhận một số lỗi xảy ra trong quá trình sử dụng. Tới đầu thập niên 90, chính phủ Trung Quốc đã đề ra tiêu chuẩn chung và đưa vào sử dụng “hệ thống báo hiệu số 7 - SS7” và “giao thức ứng dụng mạng thông minh - INAP”. Sau đó, tình trạng hỗn loạn của ngành điện tử viễn thông mới chấm dứt.

Để xoay chuyển tình trạng bị động lúc bấy giờ, Bộ Bưu chính Viễn thông Trung Quốc đã quyết định hợp tác với Công ty Bell của Bỉ để thành lập ra Công ty liên doanh Bell Thượng Hải.

Thị trường điện tử viễn thông của Trung Quốc khi đó đang ở giai đoạn cao trào, các công ty trong nước cũng đua nhau mọc lên để nắm bắt cơ hội. Trong đó phải kể tới bốn nhà cung cấp thiết bị viễn thông tiêu biểu nhất là GD Telecom (Công ty Cự Long), DD Telecom (Công ty Đại Đường), ZTE (Công ty Trung Hưng) và Huawei (Công ty Hoa Vi). Người sáng lập của bốn công ty này lần lượt là: Ô Giang Hưng, Chu Hoàn, Hầu Vi Quý và Nhậm Chính Phi. Bộ trưởng Bộ Công nghệ Thông tin ngày đó là Ngô Cơ Truyền đã lấy chữ đầu tiên từ tên bốn công ty này để ghép lại thành cụm từ “Cự Đại Trung Hoa” (có nghĩa là Trung Hoa Vĩ Đại).

Các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông quốc nội bước vào thời kỳ xây dựng và nâng cấp cơ sở hạ tầng mạng lưới viễn thông quy mô lớn. Bốn công ty lớn của nhóm “Cự Đại Trung Hoa” cũng hòa mình vào công cuộc cải cách viễn thông và đạt được những thành tựu phát triển to lớn, nhờ đó mà có chỗ đứng vững chãi trên thị trường.

Huawei và ZTE đều có trụ sở ở Thâm Quyến. Họ đã kiếm được doanh thu lớn nhờ khai thác thị trường nông thôn với dòng thiết bị chuyển mạch cỡ nhỏ. Do lợi nhuận từ dòng thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số ngày càng giảm, thậm chí không đủ để chi trả tiền lương cho nhân viên, thêm vào đó là sự cạnh tranh gay gắt về giá thành, chất lượng sản phẩm và dịch vụ của các công ty Trung Quốc, các ông lớn của ngành điện tử viễn thông nước ngoài trước đây từng bành trướng thế lực tại Trung Quốc nay phải lần lượt rút lui.

Lúc này, Công ty Bell Thượng Hải trở thành nhà cung cấp thiết bị chuyển mạch liên doanh nước ngoài lớn nhất ở Trung Quốc.

Bell Thượng Hải bán được khoảng 43 vạn dây chuyển vào năm 1990. Đến năm 1991, đơn đặt hàng đã lên tới 70 vạn, năm 1992 tăng lên 126 vạn, và đến năm 1993 đã đạt tới 270 vạn. Nếu nhân viên của họ không ăn không ngủ, làm việc liên tục cả ngày lẫn đêm thì cũng khó lòng giao hàng đúng hạn. Đó là lý do tại sao một số đơn vị buộc lòng phải chuyển qua lựa chọn sản phẩm của Huawei.

Khi đó, dòng sản phẩm S1240 của Bell Thượng Hải đang càn quét thị trường thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số quốc nội. Còn dòng C&C08 gồm một vạn cổng dẫn của Huawei, so về hình thức lẫn chất lượng đều không phải là đối thủ của Bell Thượng Hải.

Sản phẩm của Huawei những ngày đầu còn tồn tại nhiều nhược điểm. Tuy nhiên, chỉ cần thiết bị xảy ra lỗi, Huawei sẽ lập tức cử nhân viên tới sửa chữa. Chính mối quan hệ khách hàng tốt đẹp ấy đã xóa mờ những lỗ hổng kỹ thuật cho Huawei.

Khi Huawei còn đang loay hoay với dòng sản phẩm C&C08 gồm một vạn cổng dẫn còn nhiều thiếu sót, thì Bell Thượng Hải đã là nhà cung cấp thiết bị viễn thông thống trị thị trường quốc nội. Tuy rằng C&C08 được các chuyên gia đánh giá là thiết bị “đã đạt tới trình độ tiên tiến quốc tế”, song nếu so sánh sản phẩm của hai công ty, thì sản phẩm của Bell Thượng Hải là “đại bác”, còn sản phẩm của Huawei chỉ là “súng cối” mà thôi.

So với đại bác, thì súng cối có uy lực nhỏ và tầm bắn gần hơn, chưa kể còn hay bị tịt ngòi. Nhậm Chính Phi nhận thấy rằng nếu giao tranh trực diện với một đối thủ mạnh như Bell Thượng Hải, thì cơ hội thắng là hết sức nhỏ nhoi. Chính vì thế mà ông đã vạch ra kế hoạch khả thi hơn, đó là tấn công thị trường ở những tỉnh thành lạc hậu ở khu vực đông bắc, tây bắc và tây nam.

Lực lượng kinh doanh hùng hậu của Huawei dưới sự chỉ đạo chiến lược của Nhậm Chính Phi tỏa về các tỉnh những mong tìm kiếm cơ hội hợp tác với các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông. Bằng sự nỗ lực không ngừng nghỉ, Huawei đã có chỗ đứng vững chắc trên thị trường, đồng thời cũng biến những địa phương có cơ sở hạ tầng viễn thông còn lạc hậu trở thành địa bàn của mình.

Huawei đang dần thâm tóm thị phần của Bell Thượng Hải. Điều này là do đối thủ lơ là thị trường vùng sâu vùng xa. Cuộc cạnh tranh về giá thành cũng khiến lợi nhuận của mảng thiết bị chuyển mạch kỹ thuật số ở thành phố của Bell Thượng Hải bị ảnh hưởng nặng nề.

Muốn đánh bại đối thủ, trước hết cần phải theo kịp đối thủ. Để vượt mặt Bell Thượng Hải, Huawei đã phải ẩn mình nấp sau lưng đối thủ, trực chờ ngày vùng dậy. Năm 1998, với doanh thu 7,18 tỉ nhân dân tệ, Huawei đã vươn lên xếp ở vị trí thứ 10 trong Top 100 công ty điện tử lớn nhất, lần đầu tiên vượt qua Bell Thượng Hải. Nhậm Chính Phi nhận định, thời cơ để đánh bại đối thủ đã tới. Ngay sau đó, các bộ phận của Huawei đã chung sức phát động cuộc đối đầu quyết liệt với Bell Thượng Hải.

Năm 1999, Huawei bắt đầu tiến quân vào thị trường Tứ Xuyên. Khi đó, Bell Thượng Hải chiếm 90% thị phần ở tỉnh này. Nhân viên kinh doanh của Huawei biết rằng dù thuyết phục thế nào thì cũng rất khó có nhà cung cấp dịch vụ viễn thông nào ở đây chấp nhận thay thế toàn bộ thiết bị chuyển mạch của Bell Thượng Hải thành thiết bị của Huawei.

Song định kiến này chưa hẳn là không thể phá bỏ. Nhân viên kinh doanh của Huawei ban đầu tuyệt nhiên không nhắc tới sản phẩm của công ty mình, mà chủ động cho khách hàng sử dụng miễn phí mạng truy cập với lượng sử dụng ngày càng tăng.

Sau khi thâm tóm được mạng truy cập, nhân viên kinh doanh của Huawei mới tung ra thiết bị chuyển mạch. Kết quả là thiết bị của Huawei đã trở thành dòng máy chủ đạo song hành cùng thiết bị chuyển mạch của Bell Thượng Hải. Hiện tại, sản phẩm của Huawei chiếm tới 70% thị phần ở tỉnh Tứ Xuyên.

Kẻ nào mạnh kẻ đó thắng, đó là quy luật kinh doanh không ai có thể thay đổi. Theo xu hướng phát triển của mạng cục bộ băng thông rộng (Broadband LAN), với kỹ thuật thành thục, thị trường tiêu thụ ổn định, Huawei nhanh chóng thống trị lĩnh vực này. Bell Thượng Hải đã đánh mất thế cân bằng với Huawei trong lĩnh vực mạng cục bộ.

Năm 2002, Công ty Alcatel mua lại 51% cổ phần của Bell Thượng Hải, rồi thành lập Công ty Bell Alcatel Thượng Hải. Do cạnh tranh trong nước, cộng thêm tình hình suy thoái của thị trường viễn thông quốc tế, đến năm 2006, Alcatel hợp nhất với Lucent, trở thành Công ty Alcatel Lucent. Năm 2009, thông qua việc bỏ phiếu của đại hội cổ đông, Công ty Bell Alcatel Thượng Hải chính thức đổi tên thành Bell Thượng Hải.

Huawei muốn phát triển, còn Bell Thượng Hải cần sinh tồn. Khi sản phẩm của họ cùng đứng chung thị trường, ắt sẽ dẫn đến một cuộc cạnh tranh tàn khốc. Kết quả là Huawei đã giành được thắng

lợi trong cuộc chiến này. Nhưng khi Nhậm Chính Phi còn chưa kịp tận hưởng niềm vui chiến thắng thì một cuộc cải cách nội bộ Huawei đã bày ra trước mắt ông.

CẠNH TRANH ĐỂ TRƯỞNG THÀNH

“Phải coi đối thủ mạnh nhất chính là người thầy tốt nhất, phải biết đứng trên vai người khổng lồ để vươn cao hơn.”

Có vậy thì chúng ta mới không ngừng tiến về phía trước, doanh nghiệp mới phát triển bền vững, dài lâu.”

- ĐINH LƯỢNG

Đối thủ trong nước đáng gờm nhất của Huawei chính là ZTE. Công ty ZTE được thành lập vào năm 1985 tại Thâm Quyến, ra đời sớm hơn Huawei ba năm. Người sáng lập của ZTE là Hầu Vi Quý, năm đó 42 tuổi. Ông vốn là trưởng phòng kỹ thuật của nhà máy 691 hệ thống không gian vũ trụ tỉnh Thiểm Tây. Sau khi tới Thâm Quyến, ông bắt đầu sự nghiệp từ xưởng chế tạo đồng hồ điện tử và đàn điện tử. Bằng sự nỗ lực bền bỉ, từ một công xưởng nhỏ với vốn đầu tư chỉ ba triệu tệ ban đầu, cho tới hôm nay, lợi nhuận của ZTE đã lên đến vài chục tỉ, thống trị ngành điện tử viễn thông quốc nội.

Nhiều phương tiện truyền thông đã ví cuộc chiến giữa Huawei và ZTE là cuộc chiến giữa sói và trâu. Nhậm Chính Phi có xuất thân quân đội, tính cách quyết liệt, hành động quyết đoán, sách lược lại thông minh. Thời kỳ đầu phát triển doanh nghiệp, ông chủ trương đề xướng “văn hóa chó sói”. Trong khi đó, con người Hầu Vi Quý lại mang nét đối lập. Tính cách ông ôn hòa, nho nhã khoan dung, tác phong điềm đạm, lại khiêm tốn, chất phác. Chỉ cần nhắm chuẩn thị trường và kỹ thuật, ông sẽ bộc lộ sự nhạy bén hơn người cùng ý chí kiên định, quyết không nhượng bộ. Thế nên ông được người ta gọi là “con trâu đầu đàn”.

Sói ăn thịt, còn trâu ăn cỏ. Do hai công ty đều đóng đô ở Thâm Quyến, nên họ từng cùng nhau thảo luận về phương hướng phát triển của ngành điện tử viễn thông nước nhà.

Cả Nhậm Chính Phi và Hầu Vi Quý đều bắt đầu từ việc nghiên cứu chế tạo và tiêu thụ thiết bị chuyển mạch. Năm 1996, để phá bỏ tính đơn nhất của sản phẩm ban đầu, cả hai đều mở rộng phạm vi phát triển vào các mảng khác như thiết bị truy cập, viễn thông di

động hay truyền dẫn cáp quang. Sản phẩm của Huawei và ZTE có sự tương đồng tới gần 70%, bởi vậy mà cuộc chiến gay gắt giữa họ từ đây cũng chính thức bắt đầu.

Năm 1996, doanh thu của Huawei là 2,6 tỉ, còn ZTE chỉ có 680 triệu. Nhậm Chính Phi sau khi cân nhắc đã nhận thấy nếu chủ động tấn công thì phần thắng sẽ lớn hơn. Ông đã giao nhiệm vụ cho một nhóm nhân viên kinh doanh năng nổ tiến hành một cuộc mở rộng thị trường trên toàn quốc, từ vùng núi hẻo lánh tới miền duyên hải xa xôi.

Trong cuộc chiến thương trường “gươm trần giáo tuốt”, “khói lửa tứ bề” này, Huawei và ZTE, có được có mất, có thắng có thua.

Cuộc chiến giữa hai công ty điện tử viễn thông hàng đầu quốc nội ban đầu còn diễn ra trong bóng tối, nhưng nhanh chóng đã biến thành một cuộc cạnh tranh công khai.

Năm 1998, nhằm giành giật dự án đầu thầu ở hai tỉnh Hồ Nam và Hà Nam, bộ phận tuyên truyền của Huawei đã soạn ra một bản tài liệu sản phẩm “có lợi cho Huawei mà gây bất lợi cho ZTE”. Trong bản tài liệu này, Huawei đã so sánh chi tiết sản phẩm của mình và sản phẩm của ZTE, ám chỉ tính năng sản phẩm của Huawei vượt xa ZTE. Bản so sánh này sau đó được các nhân viên bán hàng của Huawei lần lượt đưa tới tay các khách hàng mục tiêu.

Lãnh đạo của ZTE sau khi biết tin này đã quyết định áp dụng kế sách “lấy độc trị độc”. Họ đã triệu tập nhân viên để mở cuộc họp ngay trong buổi tối. Đồng thời vào ngày thứ hai của lễ mời thầu, họ đã soạn ra một bản tài liệu sản phẩm khác, trong đó thể hiện ưu thế vượt trội của “nguồn điện ZTE” so với “nguồn điện Huawei”, nhằm khiến Huawei phải thất bại trong hạng mục đầu thầu nguồn điện.

Huawei dĩ nhiên không chịu thua cuộc. Nhậm Chính Phi đã ủy quyền cho luật sư tới tòa án tối cao ở Hà Nam và Hồ Nam để đệ đơn kiện công ty đối thủ.

Nhân viên của ZTE trong quá trình tiến hành thử nghiệm, so sánh nguồn điện của hai công ty, do thời gian gấp rút nên làm việc thiếu cẩn trọng, dẫn đến nhiều thông số quan trọng trong sản phẩm của Huawei đã bị làm sai lệch. Vì dữ liệu và chỉ số kỹ thuật đưa ra không xác thực, luật sư của Huawei cáo buộc ZTE vi phạm quyền lợi chính đáng của Huawei. Đồng thời trong bản cáo trạng cũng yêu cầu ZTE phải bồi thường cho Huawei 12 triệu và 6 triệu

tệ.

Ngày 27/7 và 19/8 năm 1998, ZTE cũng tìm đệ đơn kiện dân sự lên tòa án ở Trịnh Châu và Trường Sa, cáo buộc Huawei tuyên truyền tài liệu sản phẩm gây bất lợi cho ZTE, khiến khách hàng có cái nhìn sai lệch về sản phẩm của ZTE. Hành vi này đã vi phạm “Luật chống cạnh tranh không lành mạnh”. Họ yêu cầu tòa án đưa ra phán quyết, đồng thời đòi Huawei phải bồi thường cho ZTE 15 triệu và 7,5 triệu tệ.

Huawei và ZTE từ đối thủ cạnh tranh quyết liệt chốn thương trường bỗng chốc trở thành nguyên cáo và bị cáo trước tòa án. Pháp luật công bằng nhưng cũng vô tình. Trong bốn lần kiện tụng, Huawei và ZTE mỗi bên đều thắng kiện hai lần. Huawei bị tòa án phán quyết phải bồi thường cho ZTE 1,85 triệu tệ, còn ZTE phải bồi thường thiệt hại kinh tế cho Huawei khoản tiền 890 ngàn tệ.

Những khoản bồi thường kia đối với ZTE và Huawei đều chỉ là chuyện nhỏ. Khi được các tờ báo đưa tin liên tục về sự việc này, thương hiệu của Huawei cũng nhờ đó mà được biết đến nhiều hơn. Huawei với quan điểm kinh doanh không ngừng nỗ lực để nâng tầm thương hiệu dân tộc, vì sự thịnh vượng của dân tộc Trung Hoa, vì hạnh phúc của mỗi người, mỗi nhà đã dần trở thành công ty được người dân biết đến.

Từ năm 1995 đến năm 1998 là giai đoạn mà Huawei đổ bộ vào thị trường thành thị, mục tiêu của Nhậm Chính Phi là trong thời gian ba năm sẽ thâm tóm toàn bộ thị trường ở các thành phố lớn trên toàn quốc. Đúng như kế hoạch, thị trường quốc nội dần thuộc về Huawei. Từ năm 1998 đến năm 2000, doanh thu hằng năm của ZTE từ 4,1 tỉ tăng lên 10,2 tỉ. Trong khi đó, doanh thu của Huawei từ 8,9 tỉ tăng lên tới 22 tỉ.

So về doanh thu, Huawei đã gấp hai lần ZTE. Lúc này, Huawei đã trở thành nhà cung cấp thiết bị điện tử viễn thông “số 1 Trung Quốc”.

Khi Huawei trở thành “nhà cung cấp số 1” quốc nội, cũng là lúc Nhậm Chính Phi gom đủ sức mạnh. Bước tiếp theo, ông sẽ cùng Huawei cạnh tranh với các công ty lớn trên đấu trường quốc tế.

PHÁ VÂY, THÀNH BẠI LUẬN ANH HÙNG

“Quân lệnh nghiêm minh, liều mình đánh giặc.”

Trong cuộc cạnh tranh giá thành với các công ty Trung Quốc trong đó có Huawei, các ông lớn của ngành điện tử viễn thông nước ngoài đã bắt đầu nhận ra tình hình kinh doanh tuột dốc đang cận kề. Đầu năm 2002, hai công ty của Nhật là NEC và Fujitsu tuyên bố rút khỏi thị trường Trung Quốc.

Công ty BTM của Bỉ (tức công ty sản xuất điện thoại Bell) hợp tác với Bộ Viễn thông Trung Quốc để thành lập công ty liên doanh Bell Thượng Hải. Công ty này cạnh tranh với Huawei và các công ty khác trong nhiều năm liền. Về sau, do áp lực đè nặng, Alcatel và Lucent sau khi tái cơ cấu đã cùng với Bell Thượng Hải thành lập một công ty liên kết mới, tiếp tục cạnh tranh với các công ty quốc nội. Nhưng tình hình phát triển của Bell Thượng Hải sau đó cũng không mấy khả quan.

Nortel là công ty hợp nhất của Northern Telecom và Bay Networks, được thành lập vào năm 1998. Sản phẩm chính của Nortel là thiết bị quản lý xếp hàng tự động (QMS). Thời điểm đó, xét về công nghệ thì Huawei chưa thể bằng được với Nortel. Đối thủ là công ty lớn của Canada, Huawei đã chọn cách cạnh tranh trong mảng chăm sóc khách hàng. Thiết bị nếu xảy ra trục trặc trong quá trình sử dụng, kỹ sư bảo trì của Nortel khó có thể tới khắc phục kịp thời. Trong khi đó Huawei dựa vào mạng lưới phục vụ phát triển, với mọi yêu cầu của khách hàng, nhân viên của Huawei đều nhanh chóng có mặt để xử lý.

Nortel ngày càng tỏ ra đuối sức, ngay cả khi giám đốc điều hành mới của họ lên nắm quyền thì cũng không cứu vãn được tình thế. Ngày 14/1/2009, Nortel tuyên bố tiến hành bảo hộ phá sản. Cuối cùng, đại gia công nghệ này đã rút lui khỏi thị trường viễn thông Trung Quốc.

Thực lực của Lucent có phần lớn mạnh hơn Nortel. Phòng thực nghiệm Bell – cơ quan của Lucent vốn đã rất nổi tiếng. Năm 2000, Ngân hàng Trung Quốc khởi động dự án thành lập trung tâm cuộc gọi toàn quốc, nhà thầu được chọn là Công ty IBM. Lucent và IBM có quan hệ hợp tác lâu năm, bởi vậy để chen chân vào dự án này là điều cực kỳ khó khăn. Sau khi cân nhắc, Nhậm Chính Phi đã ra chỉ thị là phải lấy việc xây dựng quan hệ khách hàng làm cơ sở. Huawei sau đó đã cử ra những “nhân viên ngoại giao” giỏi nhất thực hiện nhiệm vụ này. Cuối cùng, sau một chuỗi những hoạt động quan hệ khách hàng, Huawei đã giành được hợp đồng kí kết

hợp tác với Ngân hàng Trung Quốc.

Trước sự tấn công quyết liệt của Huawei, Lucent dần trở nên đuối sức. Ngày 3/4/2006, Công ty Bell Alcatel Thượng Hải đã ra thông cáo tới giới truyền thông về việc mua lại công ty Lucent.

Công ty Ericsson được thành lập vào năm 1876 tại thủ đô Stockholm, Thụy Điển. Công ty này đi lên từ việc sản xuất sản phẩm công nghệ như điện thoại, thiết bị chuyển mạch điều khiển bằng chương trình..., rồi sau đó trở thành nhà cung cấp thiết bị viễn thông di động lớn nhất thế giới. Sản phẩm của Ericsson không được đa dạng, lợi nhuận chủ yếu đến từ lĩnh vực mạng không dây. Đặc biệt, họ dẫn đầu trong mảng công nghệ viễn thông không dây thế hệ thứ ba (3G). Còn mảng thiết bị chuyển mạch thì chưa được họ chú trọng phát triển. Chỉ tới khi phải đối diện với sự cạnh tranh quyết liệt của các dòng thiết bị chuyển mạch quốc nội, người đứng đầu của Ericsson mới nhận ra rằng: Trong lĩnh vực sản xuất thiết bị viễn thông trong đó có thiết bị chuyển mạch, chi phí nhân công và chi phí vận hành của Ericsson khó lòng cạnh tranh nổi với công ty Trung Quốc. Không lâu sau đó, công ty này đã phải giải tán đội ngũ nghiên cứu phát triển của lĩnh vực này, chính thức rút lui khỏi cuộc chiến tranh giành thị trường với các công ty Trung Quốc.

Đánh bại Ericsson trong lĩnh vực thiết bị viễn thông, đồng nghĩa với việc Huawei lại giành tiếp thắng lợi mang tính giai đoạn. Tuy nhiên, Nhậm Chính Phi lại không lường được rằng cùng với sự lớn mạnh không ngừng của Huawei, thì một mối đe dọa cực lớn đang nhen nhóm trong nội bộ công ty.

BÃO TÁP BỮA VÂY

“Chuyện gì phải đến cũng sẽ đến, muốn tránh cũng không được.”

Mối đe dọa này đến từ Lý Nhất Nam.

- Sư tâm

Vào cuối năm 2000, Lý Nhất Nam mang theo khoản thanh toán cổ phần và cổ tức rút ra từ Huawei, cùng số thiết bị trị giá mười triệu tệ tới Bắc Kinh, thành lập Công ty Trách nhiệm Hữu hạn Harbour Networks Bắc Kinh. Ban đầu, Harbour Networks khởi

nghiệp là nhà phân phối cao cấp các sản phẩm điện tử viễn thông của Huawei. Nửa năm sau, Lý Nhất Nam không còn bằng lòng với “danh phận” này nữa. Sau một thời gian chuẩn bị, Harbour Networks tung ra thị trường một loạt sản phẩm đồng bộ do tự mình sản xuất. Chiến lược định vị của Harbour Networks lúc ấy là: “Xây dựng mạng IP băng thông rộng kinh tế mới”, chú trọng nghiên cứu, phát triển thiết bị hạ tầng mạng IP băng thông rộng. Từ việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm tới hỗ trợ kỹ thuật và chăm sóc khách hàng đều được đưa về một mối. Harbour Networks tham vọng sẽ mang tới giải pháp mạng IP băng thông rộng hoàn toàn mới cho các nhà khai thác, doanh nghiệp, chính phủ và nhà cung cấp dịch vụ...

Nhờ tiếng tăm của Huawei, Lý Nhất Nam đã nổi danh trong ngành điện tử viễn thông từ lâu. Ngay lập tức, các nhà đầu tư mạo hiểm liên tục tìm tới Lý Nhất Nam.

Các nhà đầu tư đều lặp lại lời nói: Nếu Harbour chỉ muốn làm đại lý của Huawei để kiếm về số lợi nhuận ít ỏi, thì họ không cần thiết phải đầu tư. Còn nếu Lý Nhất Nam có thể dẫn dắt đội ngũ của mình tung ra thị trường sản phẩm tự sản xuất, họ sẽ chấp nhận rót vốn đầu tư mạo hiểm khổng lồ cho Harbour.

Harbour Networks là công ty còn non trẻ nên khó có thể tuyển nhân công và dành nhiều thời gian để đào tạo như Huawei. Lý Nhất Nam không có thời gian, cũng không thể chờ đợi. Anh chỉ có thể tận dụng sức ảnh hưởng của mình để lôi kéo những cộng sự giỏi từng làm việc chung ở Huawei.

Để tạo niềm tin cho các nhà đầu tư, trong thời gian một năm kể từ khi thành lập công ty, Lý Nhất Nam đã cho ra đời các sản phẩm tự nghiên cứu chế tạo như bộ định tuyến, thiết bị chuyển mạch. Harbour sau đó còn tiến quân vào lĩnh vực IP băng thông rộng. Với công nghệ mới mẻ, thị trường tiêu thụ thuận lợi, sản phẩm của Harbour đã chiếm tới 7%-8% thị phần lúc bấy giờ.

Huawei đã bỏ công sức trong nhiều năm nhưng cũng chỉ chiếm 10%-15% thị phần quốc nội ở lĩnh vực IP băng thông rộng. Cách mà Lý Nhất Nam điều hành công ty và sử dụng nhân lực cũng giống hệt Nhậm Chính Phi. Bởi vậy mà Harbour Networks được người ta gọi là “Tiểu Huawei”.

Lý Nhất Nam luôn tỏ ý khiêm nhường, chưa từng nhắc tới hai chữ “Huawei”. Có điều, sản phẩm của hai công ty lại có sự tương đồng lớn, do đó một cuộc cạnh tranh toàn diện là không thể tránh khỏi.

Sau khi có trong tay hai khoản vốn đầu tư, nhờ đầu óc thông minh, Lý Nhất Nam đã nhanh chóng nghiên cứu, sản xuất ra các dòng thiết bị viễn thông của riêng Harbour. Sản phẩm của họ nếu so với của Huawei thì tiên tiến hơn về công nghệ và toàn diện hơn về chức năng. Vị trí độc quyền của Huawei trên thị trường nội địa bị Harbour Networks làm cho lung lay.

Năm 2003, doanh thu nội địa của Huawei là 15 tỷ, còn doanh thu của Harbour Networks đã bằng 1/12 của Huawei.

Lý Nhất Nam là một người thực sự thông minh. Harbour Networks nếu so với Huawei, cũng giống như tàu hơi nước với tàu sân bay. Sở dĩ anh dám công khai cạnh tranh, giành giật thị trường với Huawei, một là vì có lòng tin mạnh mẽ vào công nghệ kỹ thuật của mình, hai là Huawei đang dính vào vụ kiện với Cisco liên quan đến bản quyền sáng chế.

Sau lưng là sự truy kích của Harbour, trước mặt là đòn giáng pháp luật của Cisco, Huawei đang lâm vào cuộc khủng hoảng trầm trọng nhất kể từ khi thành lập.

VỤ KIẾN XUYỀN QUỐC GIA

“Bão táp hãy nổi lên và dữ dội hơn nữa!”

“Bài ca chim báo bão”- MACXIM GORKI

Công ty Hệ thống Cisco (Cisco Systems, Inc.) là nhà cung cấp các giải pháp mạng hàng đầu, có trụ sở tại San Jose, California, Mỹ. Thiết bị và sản phẩm phần mềm của Cisco chủ yếu dùng để kết nối hệ thống mạng máy tính. Năm 1993, Cisco đã tạo ra mạng lưới Internet đầu tiên trên thế giới được kết nối bởi 1.000 bộ định tuyến, mở ra kỷ nguyên phát triển mạnh mẽ của mạng Internet. Năm 1991, John Chambers gia nhập Cisco. Đến năm 1996, ông chính thức lên nắm quyền điều hành công ty này.

Năm 1991, Huawei sau một thời gian dài chú trọng vào mảng thiết bị đàm thoại, đứng trước nguy cơ bão hòa của thị trường trong nước, lần đầu gia nhập lĩnh vực máy chủ dữ liệu. Huawei lần lượt tung ra thị trường các sản phẩm dữ liệu chủ đạo như bộ định tuyến, Ethernet... Nhờ sản phẩm có sức cạnh tranh cao, Huawei bắt đầu ồ ạt tấn công thị trường nội địa. Thị phần của Huawei khi đó không hề thua kém Cisco.

Tháng 6/2002, triển lãm thiết bị điện tử viễn thông được tổ chức tại Atlanta, Mỹ. Huawei đã cử đội ngũ nhân viên quan hệ khách hàng xuất sắc mang theo sản phẩm mới nhất tới tham dự triển lãm. Lần đó, một người đàn ông trung niên có vẻ ngoài phong độ, lịch thiệp đã tới thăm gian hàng của Huawei. Người đàn ông này đã tìm hiểu rất kỹ các dòng sản phẩm dữ liệu chủ đạo và viễn thông của Huawei. Vị giám đốc phụ trách của Huawei những tưởng gặp được khách hàng tiềm năng nên đã giải đáp hết sức chi tiết. Chỉ tới khi người đàn ông kia bỏ đi với nét mặt nghiêm nghị, thì bấy giờ người của Huawei mới nhận ra đó là Chambers - một trong những nhà điều hành doanh nghiệp tài ba nhất thế giới lúc bấy giờ.

Sau khi trở về công ty, Chambers đã ra lệnh cho cấp dưới thành lập một tổ chuyên trách đối phó với Huawei. Sau khi phương án đối phó được trình duyệt, cũng là lúc giai đoạn hành động được bắt đầu.

Cũng vào tháng 6 năm đó, Công ty Future Wei (tên tiếng Anh của Huawei) chính thức được thành lập ở thành phố Santa Clara, bang California, Mỹ. Để tạo dựng danh tiếng, Huawei đã cho in sản phẩm mới nhất của mình trên tờ quảng cáo với hình nền là cầu Cổng Vàng của Mỹ, kèm theo câu slogan: “Chỉ khác nhau về giá”.

Trước sự tấn công dồn dập của Huawei, Cisco và các thương hiệu khác trên đất Mỹ đang chịu đe dọa về việc thu hẹp thị phần, khiến họ không thể khoan tay đứng yên. Tháng 1/2003, Cisco mời luật sư chuyên về các vụ kiện sở hữu trí tuệ để thành lập một đội ngũ tranh tụng hùng mạnh, đồng thời trình bản cáo trạng dài hơn 70 trang lên Tòa án liên bang Marshall, thuộc bang Texas, Mỹ, cáo buộc công ty Huawei với bốn nội dung: đánh cắp mã nguồn IOS của Cisco, đánh cắp tài liệu kỹ thuật của Cisco, đánh cắp giao diện dòng lệnh và vi phạm ít nhất năm bằng sáng chế của Cisco.

Huawei lập tức triệu tập toàn bộ lực lượng để ứng phó với vụ kiện này. Trong đó, các lãnh đạo cấp cao của Huawei như Quách Bình, Từ Văn Vĩ, Phí Mẫn, Hồng Thiên Phong... sẽ dẫn đầu đội ngũ của mình tới nước Mỹ.

BẮT TAY HÒA GIẢI

“Cuộc đời là biển cả, ai không biết bơi sẽ bị nhấn chìm.”

- Ngạn ngữ Tây Ban Nha

Huawei bây giờ đang gặp phải nhiều áp lực từ dư luận. Đoàn luật sư mà Cisco mời về rất giàu kinh nghiệm trong những vụ kiện như thế. Với sự hỗ trợ của họ, Cisco nắm trong tay bằng chứng cho thấy Huawei đã vi phạm quyền sở hữu trí tuệ.

Huawei trước nay luôn tuân thủ nguyên tắc khiêm nhường. Trước khi có vụ kiện này, Công ty Cisco đã thực hiện một chiến dịch quảng cáo trị giá 150 triệu đô trên toàn cầu. Các phương tiện truyền thông Mỹ chỉ biết tới tên tuổi của Cisco, chứ không hề biết đến sự tồn tại của Huawei. Họ không biết rằng ở bên kia đại dương cũng có một công ty Trung Quốc có khả năng sản xuất ra các loại thiết bị điện tử viễn thông và sản phẩm mạng với trình độ tiên tiến thế giới. Do đó, khi vụ kiện tụng xuyên quốc gia này vừa mới bắt đầu, dư luận và truyền thông Mỹ hầu hết đều có chung nhận định: Công ty Huawei đã “đánh cắp” những thứ thuộc về Cisco.

Hơn nữa, vào thời điểm đó, ngoài một số thể hiện thái độ trung lập, thì không ít hãng thông tấn lớn đã đứng về phía Cisco. Huawei mặc dù là nhà sản xuất thiết bị viễn thông lớn nhất Trung Quốc, song do quá kín tiếng đã dẫn đến cái nhìn sai lệch cho giới truyền thông. Hơn nữa, do thiếu giao tiếp với chính phủ, nên họ cũng mất đi sự hỗ trợ đặc lực từ quốc gia.

Hiểu được tầm quan trọng của dư luận và truyền thông, Quách Bình đã dày công soạn một bản kháng cáo dài hàng chục trang. Trong đó, anh đã đứng ở góc độ khoa học và dùng những lý lẽ xác đáng để làm sáng tỏ việc Huawei không hề vi phạm bản quyền sáng chế. Cisco châm ngòi cho vụ kiện xuyên quốc gia này, không gì khác ngoài mục đích ngăn cản Huawei bước chân vào thị trường Mỹ, cố ý gây bất lợi cho đối thủ cạnh tranh.

Quách Bình sau đó đã nhờ tới công ty quan hệ công chúng Edelman nổi tiếng để tổ chức cuộc gặp với giới truyền thông Mỹ. Trong buổi họp báo, Quách Bình đã thẳng thắn trả lời các phóng viên của các tờ báo lớn như Fortune, The Wall Street Journal... nhằm cung cấp cho họ một cái nhìn đầy đủ hơn về Huawei. Tiếp đó, Huawei còn đưa luật sư của mình tới Trung Quốc tham quan cơ sở nghiên cứu sản phẩm, đồng thời cũng giải trình về thực lực công nghệ của Huawei. Việc làm này giúp tháo gỡ những hiểu lầm trước đó do Cisco tuyên truyền thông tin sai lệch.

Đầu năm 2003, phiên tòa đầu tiên của vụ kiện giữa Huawei và Cisco được tiến hành tại Tòa án liên bang Marshall. Huawei chi một khoản tiền lớn để thuê vị luật sư nổi tiếng người Mỹ - Robert

Haslam. Ông là luật sư hàng đầu nước Mỹ trong lĩnh vực kiện tụng về sở hữu trí tuệ, từng làm luật sư đại diện cho vụ kiện chống độc quyền của Microsoft. Ông có nhiều kinh nghiệm trong các vụ kiện vi phạm bản quyền.

Luật sư Robert Haslam sau khi nghiên cứu kỹ tài liệu khởi kiện của Cisco đã cùng Quách Bình xác định phương hướng kháng cáo dựa trên “Hiệp nghị độc quyền” của Cisco. Hiệp nghị độc quyền được lập ra nhằm mục đích bảo hộ công nghệ độc quyền cho sản phẩm của một công ty nào đó và được giám sát bởi Tổ chức tiêu chuẩn quốc tế. Huawei đã thông qua tòa án và giới truyền thông để công kích việc Cisco lợi dụng hiệp nghị độc quyền để làm lũng đoạn thị trường và gây khó dễ cho đối thủ cạnh tranh.

Lần này tới Mỹ, Quách Bình ngoài việc cùng đoàn đội của mình tham gia kháng cáo, còn mang trên vai một nhiệm vụ bí mật nữa, đó là đàm phán hợp tác với công ty 3COM của Mỹ. Vào ngày 20/3/2003, Huawei và 3COM chính thức thành lập công ty liên doanh. Trong tương lai không xa, công ty liên doanh này sẽ tiến hành một loạt nghiệp vụ như nghiên cứu, phát triển, sản xuất các sản phẩm viễn thông dữ liệu ngay trên đất Mỹ.

Trước khi phiên tòa lần hai diễn ra, Nhậm Chính Phi đã yêu cầu Quách Bình mời chuyên gia bên thứ ba là giáo sư viễn thông dữ liệu của Đại học Stanford đến trụ sở của Huawei để tiến hành phân tích, so sánh nền tảng IOS của Cisco và nền tảng VRP của Huawei. Theo kết quả phân tích, nền tảng VRP của Huawei gồm hai triệu dòng mã nguồn, còn nền tảng IOS của Cisco có tới 20 triệu dòng; trong đó chỉ có 1,9% nền tảng VRP cũ của Huawei liên quan tới “hiệp nghị độc quyền” của Cisco. Kết luận mà chuyên gia bên thứ ba đưa ra rất đơn giản: Hai triệu dòng mã nguồn phần mềm của Huawei không thể đạo cắp phần mềm lớn hơn nó gấp 10 lần của Cisco.

Ngày 26/3/2003, sau phiên tòa lần hai, luật sư của Huawei đã cáo buộc Cisco có hành vi cố ý gây khó dễ cho Huawei tại thị trường Mỹ, đồng thời yêu cầu Cisco phải chịu trách nhiệm bồi thường.

CEO của Công ty 3COM là Claflin sau đó cũng ra tòa để làm chứng. Ông đã bày tỏ trước tòa rằng: Công nghệ và thực lực của Huawei hết sức đáng tin cậy. Ngoài ra, Claflin còn cho giới truyền thông Mỹ hay rằng: “Các kỹ sư của Huawei đều là những con người tài năng, họ vận hành các thiết bị và phần mềm mới nhất trong văn phòng rộng lớn. Họ còn sở hữu thiết bị robot hiện đại nhất mà tôi từng thấy.”

Lời làm chứng của Claflin khiến nước Mỹ buộc phải đánh giá lại Huawei - một công ty điện tử viễn thông đến từ Trung Quốc. Xét cho cùng, 3COM là công ty trên đất Mỹ nên lời nói của họ cũng có độ tin cậy nhất định.

Với hành động phản kích quyết liệt từ Huawei, tình thế tại tòa đã có sự chuyển biến: Nếu ban đầu là công ty Mỹ kiện công ty Trung Quốc vi phạm quyền sở hữu trí tuệ; thì sau đó, 3COM và Huawei đã hợp sức kiện ngược lại Cisco với hành vi làm lung đoạn thị trường và chèn ép đối thủ.

Luật sư của Cisco chỉ còn cách tung ra chiêu bài cuối cùng là yêu cầu tòa án thẩm định mã nguồn phần mềm của hai bên. Đây mới là yếu tố chủ chốt để xác định Huawei có vi phạm bản quyền hay không. Luật sư người Mỹ Mark Chandler của Cisco đã đề nghị: “Chúng tôi rất mong tòa thẩm định mã nguồn của Huawei.”

Ngày 1/10/2003, luật sư của hai bên đã hoàn thành công tác đối chiếu mã nguồn. Kết quả chứng minh, mã nguồn của Huawei là hoàn toàn “trong sạch”. Để xoa dịu tranh chấp, đồng thời cũng muốn nâng đỡ doanh nghiệp nước nhà, tòa án Mỹ đã đưa ra phán quyết: Yêu cầu Huawei ngưng sử dụng một số mã nguồn, bộ định tuyến, giao diện và tệp dữ liệu hỗ trợ trực tuyến gây tranh cãi do phía Cisco đề xuất.

Ngày 2/10/2003, Cisco và Huawei đạt được thỏa thuận hòa giải sơ bộ. Đến cuối tháng 7/2004, hai bên đã đạt được thỏa thuận hòa giải cuối cùng. Vụ kiện cáo kéo dài một năm rưỡi cuối cùng cũng đi đến hồi kết. Cisco giữ được hình ảnh, còn Huawei nhờ vụ kiện này mà có thêm danh tiếng.

Vụ kiện tụng này Cisco không những thất bại trong việc ngăn chặn Huawei đổ bộ vào nước Mỹ, mà còn giúp sản phẩm của đối thủ được quảng cáo miễn phí trên toàn cầu. Với độ phủ sóng thông tin rộng rãi của các phương tiện truyền thông, ở Mỹ người ta đều hay tin rằng: Huawei đã đến đây thật rồi!

MUA LẠI HARBOUR

“Khổ nạn cũng tựa như một con dao, nếu nắm chuôi dao bạn có thể sử dụng nó, còn nếu nắm lưỡi dao thì nó sẽ cứa rách tay bạn.”

- JAMES LOWELL

Khi vụ kiện với Cisco kết thúc cũng là lúc Nhậm Chính Phi tập trung đối phó với Lý Nhất Nam trong cuộc chiến nội địa. Năm 2002, Nhậm Chính Phi đã ra lệnh thu hồi quyền làm đại lý tiêu thụ sản phẩm Huawei của Harbour.

Nhậm Chính Phi còn lập ra hẳn “văn phòng chống lại Harbour” với nhiệm vụ duy nhất là tìm mọi cách để tấn công Harbour. Nhậm Chính Phi đề ra một số nguyên tắc và trao quyền giám sát cho các nhân viên của “văn phòng” đặc biệt này:

1. Nếu nhân viên kinh doanh của Huawei để mất đơn hàng vào tay ZTE hay Cisco thì vẫn có thể xem xét, nhưng nếu để mất đơn hàng vào tay Harbour thì sẽ bị phạt nặng hoặc có thể bị sa thải.

2. Huawei sẽ cung cấp dữ liệu và dự án của mình cho các khách hàng lớn của Harbour. Khách hàng nào đang sử dụng thiết bị của Harbour, Huawei sẽ thu mua lại toàn bộ, điều này buộc họ phải đặt mua sản phẩm của Huawei, sau đó Huawei sẽ áp dụng chính sách ưu đãi mua một tặng một. Hành động này sẽ khiến thương hiệu của Harbour bị phong tỏa và khai trừ. 3. Dốc sức triển khai chiến dịch “chảy máu chất xám đối thủ”, chỉ cần là nhân tài của Harbour, Huawei sẽ bằng mọi giá mời về công ty mình.

Với quyết tâm cao, nghe nói Nhậm Chính Phi đã dự trù mức kinh phí lên tới 400 triệu tệ cho một năm chiến dịch chống lại Harbour.

Dưới sự chỉ đạo của Nhậm Chính Phi, đội quân “chó sói” của Huawei đã nỗ lực khai thác thị trường. Kết quả là, thị phần của Harbour Networks ngày càng giảm sút. Lý Nhất Nam sau khi trải qua thời kỳ huy hoàng vào năm 2003, đến năm 2004, anh bắt đầu cảm thấy chật vật để tìm chỗ đứng trên thị trường, không những vậy nhiều khoản tiền hàng bị nợ đọng khó có khả năng thu hồi.

Chiến dịch “chảy máu chất xám đối thủ” của Huawei cũng thu về kết quả đáng kể, nhân viên nghiên cứu sản phẩm mạng truy cập của Harbour lần lượt được mời tới Huawei làm việc.

Do tình hình kinh doanh ảm đạm, các nhà đầu tư mạo hiểm cũng rục rịch rút vốn khỏi Harbour. Sau khi cân nhắc kỹ, Lý Nhất Nam nhận thấy chỉ còn cách niêm yết công ty trên sàn chứng khoán thì mới cứu vớt được tình thế hiện tại.

Có điều Nhậm Chính Phi đã tính trước một bước khi sớm đã ra chỉ thị cho “văn phòng chống lại Harbour” phải tìm mọi cách cản trở đối thủ niêm yết công ty.

“Luật chứng khoán nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa” có một điều luật như sau: Điều kiện xét duyệt cho một công ty niêm yết trên sàn chứng khoán là trong vòng ba năm gần đây không có bất kì hành vi phạm pháp nghiêm trọng nào.

Trong hai lần Harbour Networks xin đăng ký niêm yết lên tổ chức NASDAQ Mỹ (Sàn giao dịch chứng khoán Mỹ), Ủy ban chứng khoán Mỹ đã nhận được rất nhiều thư nặc danh tố giác hàng loạt vấn đề trong đó có vi phạm bản quyền của Harbour Networks. Những vấn đề tố giác đều hết sức phức tạp, nếu muốn làm sáng tỏ phải tốn thời gian vài năm. Một vị giám đốc phụ trách việc niêm yết trên thị trường của Harbour Networks khi ấy đã bày tỏ rằng: “Các bức thư tố cáo này làm ảnh hưởng đến tiến độ xét duyệt, nhiều lúc chúng tôi muốn buông bỏ giữa chừng.”

Niêm yết không thành, Harbour bị chặn hết lối thoát, Lý Nhất Nam chỉ còn cách cuối cùng là rao bán công ty.

Cuối năm 2005, thông qua tập đoàn đầu tư Warburg Pincus, Harbour đã được giới thiệu cho Siemens - đối thủ đáng gờm của Huawei. Nhậm Chính Phi không thể chấp nhận chuyện này. Huawei ngay sau đó đã chi mười triệu tệ để mời toàn bộ thành viên tổ nghiên cứu tín hiệu giọng nói của Viện nghiên cứu của Harbour ở Thâm Quyến.

Nghiệp vụ VOLP (truyền giọng nói trên giao thức IP) không thể tách rời khỏi sự hỗ trợ của tổ nghiên cứu tín hiệu giọng nói, thiếu nó, nghiệp vụ VOLP sẽ lập tức bị ngưng trệ. Sau khi Harbour giảm sức hút với Siemens, Nhậm Chính Phi lại tung chiêu bài là quyền sở hữu trí tuệ để gây sức ép lên kế hoạch mua lại Harbour của Siemens. Do lo ngại sau này sẽ bị dính tới các vụ kiện liên quan tới bản quyền, Siemens cuối cùng đã từ bỏ ý định mua lại Harbour Networks.

Đối mặt với áp lực từ các cổ đông, Lý Nhất Nam chỉ còn lại con đường duy nhất là chấp nhận bán công ty cho Huawei.

Ngày 10/5/2006, Nhậm Chính Phi và Lý Nhất Nam đã gặp nhau tại trụ sở Công ty 3COM của Huawei. Nhậm Chính Phi bắt tay Lý Nhất Nam nói: “Sự quay trở về của các anh cũng xem như là đóng góp cho lịch sử phát triển của khoa học kỹ thuật Trung Quốc, ở đây không có chuyện tôi thắng anh thua, mà đôi bên đều thắng!”

Với việc thu tóm thành công Harbour, Nhậm Chính Phi lại một lần nữa khẳng định được vị thế của mình trong giới điện tử viễn

thông quốc nội. Đây đồng thời cũng là lời cảnh báo đanh thép cho những đối thủ đang ấp ủ mưu đồ khiêu chiến với Huawei.

Chương 6

Thế giới trong tầm tay

“Bạc triệu phú chỉ ở muôn phương, xa vạn dặm mà gần ngay trước mắt.”

- TÀO THỰC

*N*gày 11/12/2001, Trung Quốc chính thức gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO), trở thành thành viên thứ 143 của tổ chức này.

“Sử thi Homer” đã ghi lại một trận chiến nổi tiếng như sau: Năm 321 trước công nguyên, hàng trăm ngàn chiến binh La Mã đã bị tiêu diệt khi tấn công ở “Hẻm núi Kraft”. Về sau, cụm từ “Hẻm núi Kraft” thường được dùng để ví với khó khăn và thách thức mà con người phải đối mặt trên con đường mưu cầu phát triển. Sau khi gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới, Trung Quốc cần phải làm gì để hội nhập quốc tế. Muốn phát triển và vươn ra thế giới, các doanh nghiệp Trung Quốc sẽ phải đối mặt với “Hẻm núi Kraft” mang tính quốc tế hóa.

HÔNG KÔNG, CHUYỂN MẠNG GIỮ SỔ

“Lòng can đảm sẽ dẫn lên thiên đường, sự hèn nhát sẽ dẫn xuống địa ngục.”

- SENECA

Thị trường quốc tế mới thực sự là thị trường lớn. Trong thông báo “Tình hình hiện nay và nhiệm vụ của chúng ta”, Nhậm Chính Phi đã viết: “Không có nền công nghiệp độc lập, sẽ không có độc lập dân tộc. Nhiệm vụ chính của chúng ta trong năm năm tới

chính là hội nhập quốc tế. Mọi hoạt động của doanh nghiệp từ nghiên cứu phát triển sản phẩm, trang bị và quản lý công nghệ sản xuất tới văn hóa doanh nghiệp và quản lý kinh doanh đều cần phải hội nhập quốc tế.”

Cánh cửa cơ hội chỉ mở ra cho những ai có sự chuẩn bị kỹ càng. Năm 1996, công ty điện tử viễn thông Hutchison của Hồng Kông đã tìm đến Huawei. Hutchison là công ty dưới quyền của vị tỷ phú người Hoa Lý Gia Thành. Năm 1996, công ty Hutchison được cấp phép kinh doanh dịch vụ điện thoại cố định, nhiệm vụ cấp bách nhất của họ khi đó là trong vòng ba tháng phải hoàn thành việc thay máy nhưng không đổi số. Hutchison phải chạy đua với thời gian, họ đã sang tận châu Âu để tìm nhà cung cấp thiết bị. Tuy nhiên, các nhà cung cấp ở đó lại cho họ một câu trả lời rất rõ ràng, đó là phải mất ít nhất sáu tháng mới có thể hoàn thành dự án này, hơn nữa giá thành thiết bị lại vô cùng đắt đỏ.

Trong lúc nước sôi lửa bỏng, Hutchison đã được người trong ngành giới thiệu cho Huawei.

Giá thành và tốc độ phục vụ của Huawei hoàn toàn đáp ứng được yêu cầu của Hutchison. Sau khi đàm phán chi tiết, hai công ty đã ký kết hợp đồng. Nhưng khi bộ chuyển mạch C&C08 của Huawei được đưa tới Hồng Kông, còn chưa kịp thử máy thì đã xảy ra vấn đề. Do phòng máy của đối tác quá nhỏ nên không thể lắp đặt thiết bị của Huawei.

Sau khi nhận được phản hồi từ phía Hồng Kông, Nhậm Chính Phi đã lập tức ra chỉ thị: Tiến quân vào Hồng Kông là bước đầu tiên để Huawei thâm nhập thị trường nước ngoài, bất kể gặp phải khó khăn nào cũng nhất định phải tìm cách khắc phục.

Hưởng ứng lời chỉ thị này, các kỹ sư của Huawei chỉ trong một thời gian ngắn đã thiết kế riêng cho phòng máy ở Hồng Kông bộ mô-đun điều khiển từ xa kiểu treo tường. Không những vậy, để đáp ứng nhu cầu dịch chuyển số ở Hồng Kông, Huawei còn bổ sung chức năng NP (thay máy không đổi số) tùy chỉnh.

Sau khi bộ chuyển mạch C&C08 kiểu treo tường được lắp đặt, tới bước hòa mạng thử máy thì gặp phải vấn đề thiết bị chuyển mạch của Huawei không tương thích với thiết bị chuyển mạch cũ của Hutchison.

Các kỹ sư lắp đặt máy của Huawei hiểu được mức độ quan trọng của dự án. Để hoàn thành nhiệm vụ, họ đã dành cả ngày nghỉ để

khẩn trương làm việc. Sau nhiều lần điều chỉnh, cuối cùng vấn đề không tương thích cũng được xử lý ổn thỏa.

Huawei không cần tới ba tháng để hoàn thành dự án. Sản phẩm của họ nếu đem so sánh với các dòng sản phẩm tiên tiến nhất trên thế giới, ngoài ưu thế về giá thành, còn có thêm các chức năng mới đáp ứng nhu cầu của ngành viễn thông. Điều này khiến phía Hutchison rất hài lòng. Thiết bị treo tường của Huawei thậm chí có thể lắp đặt ở cầu thang, hết sức phù hợp với đặc thù không gian nhỏ hẹp ở Hồng Kông.

Bộ thiết bị chuyển mạch C&C08 treo tường được đánh giá là vận hành ổn định, kết nối cuộc gọi tốt nên được nghiệm thu thành công, đồng thời sau lần này, Huawei cũng được cấp giấy phép kinh doanh thiết bị điện tử viễn thông ở Hồng Kông. Đây cũng là bước đệm để Huawei tung ra sản phẩm ở thị trường này. Không lâu sau đã có tới hơn 20 cục viễn thông ở Hồng Kông sử dụng thiết bị chuyển mạch của Huawei. Sản phẩm của Huawei đã phủ khắp các khu thương mại lớn, hơn 3.000 tòa nhà văn phòng và sân bay ở Hồng Kông; góp phần xây dựng nền tảng viễn thông vững mạnh cho một trong những thành phố năng động nhất châu Á.

QUYẾT THẮNG Ở CHÂU PHI

“Nếu một người đàn ông đội vai nước trên đầu, thì anh em của anh ta không lo chết khát.”

- Ngạn ngữ châu Phi

Châu Phi có tên La-tinh là Africa, nghĩa là “mảnh đất bị mặt trời thiêu đốt”. Các công ty viễn thông lớn quốc tế thường tập trung vào khu vực phát triển ở châu Âu, châu Mỹ; còn với khu vực châu Phi nghèo nàn, họ chỉ chú trọng khai thác ở các thành phố lớn. Khi Huawei đến châu Phi, họ đã phát hiện ra rằng thị trường viễn thông ở đây đang bị các công ty phương Tây thôn tóm, giá thành thiết bị cao, chất lượng dịch vụ lại rất tệ. Song chính thể chế thị trường thiếu đồng bộ này sẽ tạo điều kiện thuận lợi để Huawei tới khai thác.

Nhân viên kinh doanh của Huawei đặt chân tới Mauritius vào giữa mùa hè. Khi vừa xuống máy bay, họ bị ánh mặt trời bỏng rát rơi vào đến không mở nổi mắt. Áo quần họ thấm đẫm mồ hôi tưởng như vắt được ra nước.

Đội ngũ nhân viên được Huawei cử ra nước ngoài có độ tuổi trung bình khoảng 27 tuổi. Những con người trẻ tuổi ấy khi đặt chân tới một đất nước xa lạ, điều đầu tiên cần giải quyết đó là vấn đề sinh tồn, tiếp đó là chuyện sinh hoạt, sau cuối là tìm kiếm khách hàng cho công ty.

Giá thành sản phẩm cũng như chất lượng phục vụ của Huawei hoàn toàn có ưu thế cạnh tranh ở đây. Với nỗ lực của đội ngũ kinh doanh, hợp đồng dự án WCDMA (đa truy cập phân mã băng thông rộng) đầu tiên của Mauritius đã thuộc về tay Huawei. Như vậy là một công ty đến từ Trung Quốc đã trở thành nhà thầu mạng 3G ở nước này.

Nigeria là quốc gia đông dân nhất châu Phi với nhiều nhóm dân tộc. Do liên quan tới vấn đề chủng tộc và tôn giáo nên thị trường ở đây vô cùng phức tạp. Đội ngũ kinh doanh của Huawei dưới sự dẫn dắt của Vương Quân Cường đã đặt chân tới đất nước hơn 250 dân tộc này.

Tình hình trị an ở Nigeria rất bất ổn. Trong môi trường làm việc căng thẳng, nhân viên của Huawei bắt tay vào hành động.

Thị trường điện thoại cố định của Nigeria lúc bấy giờ đang bị Siemens và Alcatel nắm giữ, còn mảng di động bị Ericsson thôn tính. Các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông ở đây chỉ công nhận sản phẩm của các công ty quốc tế lớn, thiết bị của Huawei vẫn chưa lọt vào tầm mắt của họ.

Đội ngũ kinh doanh của Huawei tuy đã miệt mài làm việc trong suốt một năm song kết quả thu về lại không mấy khả quan. Nhìn ra khó khăn trong việc khai thác thị trường ở các thành phố lớn của Nigeria, Vương Quân Cường đã cùng đội ngũ của mình đem sản phẩm bán ở các thị trấn xa xôi của nước này.

Một lần, họ đã bán được một bộ mô-đun chuyển mạch gồm 1.000 dây trị giá hai triệu đô la cho một thị trấn nhỏ ở vùng xa xôi. Nhưng khách hàng ở đây còn yêu cầu kỹ sư của Huawei phải cung cấp dịch vụ công trình TK.

Dịch vụ công trình TK là dịch vụ đáp ứng theo yêu cầu của khách hàng trong xây dựng hệ thống điện tử viễn thông bao gồm: lựa chọn vị trí, thiết kế phòng máy và đường ống ngoại tuyến...

Huawei trước đây chưa từng cung cấp dịch vụ này cho khách hàng. Số thiết bị có giá hai triệu đô vốn không mang về nhiều lợi nhuận, nếu cung cấp thêm dịch vụ này, thì công ty sẽ chịu lỗ.

Vương Quân Cường sau khi cân nhắc đã hạ quyết tâm: cho dù có lỗ vốn cũng phải làm đến cùng!

Công trình đầu tiên của Huawei ở Nigeria tuy không mang lại lợi nhuận, song lại là cơ hội tốt để rèn luyện đội ngũ, giúp các nhân viên của Huawei biết rằng: Yêu cầu và nguyện vọng của khách hàng ở Nigeria không giống với khách hàng nội địa.

Khi đã có chỗ đứng trên thị trường Nigeria, Huawei mạnh tay đầu tư hơn 20 triệu đô la để mở một trung tâm đào tạo ở Tây Phi. Đây cũng là cơ sở đào tạo duy nhất được lập ra bởi một nhà cung cấp thiết bị viễn thông. Với chúc năng đào tạo kỹ thuật và chuyển giao công nghệ, trung tâm này sẽ là nơi sản sinh ra nguồn nhân lực phục vụ cho ngành điện tử viễn thông nơi đây.

Trải qua quá trình nỗ lực không ngừng, Huawei đã bắt tay với nhà mạng di động lớn thứ hai của Nigeria là Vmobile kí kết hợp đồng cung cấp thiết bị cho Trạm cơ sở GSM trị giá 80 triệu đô la. Huawei sau đó còn xây dựng được mạng truyền dẫn nội địa dài nhất Nigeria, bao phủ toàn bộ các thành phố lớn ở nước này.

Chinh phục thành công thị trường châu Phi là cả một hành trình gian nan, nhiều thử thách của Huawei. Ví dụ như lần khai thác thị trường ở Công-gô với đầy rẫy những hiểm nguy.

Vào ngày 8/4/2005, Lưu Khang một mình tới Công-gô để mở rộng thị trường kinh doanh cho Huawei. Hồi tưởng lại quãng thời gian đó, Lưu Khang đã chia sẻ như sau: “Cơ sở hạ tầng ở Công-gô còn yếu kém, nhiều nơi không có đường cao tốc. Việc lắp đặt thiết bị cho trạm cơ sở diễn ra ở ngoài trời nên các kỹ sư của Huawei thường lái xe liên tục trong vài ngày để tới nơi thi công dự án. Nơi làm việc hoang vu hẻo lánh, nhân viên của Huawei phải mang theo thùng nước và một ít lương khô để sống qua ngày, ăn nghỉ đều ở trên xe, nhiều lúc chỉ biết gặm bánh mì. Nếu may mắn có nước nóng để nấu mì, cho thêm chút ớt chưng dầu thì xem như được một bữa tuyệt ngon.”

Gian khổ rồi cũng qua đi. Nhưng không ai ngờ, vào lúc 6 giờ 30 phút tối ngày 20/8/2006, khi cuộc bầu cử ở Công-gô vừa kết thúc, thì tại Kinshasa đã nổ ra một cuộc đấu súng dữ dội, đạn pháo bay rào rạt.

Khu ký túc nơi nhân viên Huawei cư trú bị bao vây từ hai phía bởi các tay lính vũ trang. Tình hình khi đó còn kịch tính hơn cả trong phim bom tấn Mỹ: đạn bay như mưa, pháo súng nổ liên hồi, máu

tươi đỏ thành dòng, xác người nằm la liệt khắp nơi. May thay, cuộc xung đột vũ trang này nhanh chóng chấm dứt, Công- gô lại trở về trạng thái vốn có. Để có thể mở rộng phạm vi hoạt động của mình, nhân viên của Huawei đã phải trải qua những tháng ngày gian khổ vượt ngoài sức tưởng tượng như thế.

Năm 2006, Huawei giành được về tay bản hợp đồng công trình mạng GSM trị giá lên tới hơn 100 triệu đô la từ nhà mạng di động Oasis Sprl của Công-gô. Nhiệm vụ của Huawei là xây dựng mạng GSM hoàn toàn mới cho công ty này.

Giải pháp EnerGGSM của Huawei giúp giảm chi phí xây dựng, vận hành và bảo trì mạng một cách hiệu quả, nâng cao hiệu suất mạng. Trạm cơ sở mật độ kép GSM đời mới của Huawei có các ưu điểm như độ tích hợp và độ nhạy bén cao, bởi vậy mà kể từ khi vừa được tung ra thị trường đã được các nhà mạng GSM trên toàn cầu ưu chuộng.

Giám đốc hành chính của Oasis Sprl sau khi đích thân trải nghiệm tính năng ổn định, nhanh nhạy và tiên tiến trong sản phẩm của Huawei đã bày tỏ: “Sự hợp tác giữa chúng tôi và Huawei là cột mốc quan trọng trong sự phát triển của hai công ty, Oasis Sprl sẽ tạo ra lĩnh vực mới cho ngành viễn thông di động của Công- gô. Quan hệ hợp tác với Huawei sẽ giúp chúng tôi gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường di động và hy vọng sẽ nhận được sự hài lòng cao hơn từ khách hàng.”

Huawei không chỉ đạt được những thành quả lớn lao ở Nigeria và Công-gô, mà còn ở cả Kenya và Algeria. Doanh thu của Huawei tại Nam Phi đã vượt mức một tỉ đô la. Có thể thấy sản phẩm của Huawei đã được tiêu thụ rộng khắp châu lục này.

ẤN ĐỘ, CÁI KHÓ LÓ CÁI KHÔNG

“Nếu là con cừu đen thì hãy bắt nó vào ban ngày.”

- Ngạn ngữ

Năm 2005, tờ “Bình luận điện tử viễn thông Roland Bell” đã miêu tả thị trường viễn thông của Ấn Độ như sau: Ấn Độ là một trong những thị trường viễn thông cuối cùng trên thế giới chưa được khai thác hoàn toàn, hiện nay đang phát triển nhanh chóng với tốc độ tăng trưởng 50%. Thị trường Ấn Độ hiện có 50 triệu người dùng viễn thông, dự kiến trong vài năm tới con số này sẽ

vượt ngưỡng 200 triệu.

Với tầm nhìn kinh doanh nhạy bén, Nhậm Chính Phi sẽ không dễ gì bỏ qua thị trường đầy tiềm năng như Ấn Độ. Có thể thấy Huawei đã thâm nhập thị trường nước này từ lâu.

Trong “Tùy bút Ấn Độ”, Nhậm Chính Phi đã viết: Chúng tôi đã xem xét đề tài nghiên cứu của một số tiến sỹ về bảng thông rộng, thuật toán điện vô tuyến tần số cao... Các chuyên gia trong ngành đều cho rằng chúng được trình bày vô cùng xuất sắc với trình độ tầm cỡ quốc tế. Tiến sỹ của họ còn rất nghèo, mang giày rách và mặc quần áo tồi tàn, không khác nào sinh viên Trung Quốc cách đây vài thập kỷ.

Kỹ sư của Ấn Độ tuy nghèo, song chính sự nỗ lực không biết mệt mỏi của họ đã đưa Ấn Độ trở thành một nước lớn về xuất khẩu phần mềm. Tháng 6/1999, Huawei đã thành lập Viện Nghiên cứu Huawei tại thành phố Bangalore - nơi được mệnh danh là “Thung lũng Silicon của Ấn Độ”. Thời điểm đó, một số nhân viên được Nhậm Chính Phi điều tới Ấn Độ làm việc còn cho rằng thành lập viện nghiên cứu ở Ấn Độ là một việc làm thừa thãi.

Song Nhậm Chính Phi tin rằng Ấn Độ có một lượng lớn công ty phần mềm được chứng nhận CMM, Viện Nghiên cứu Huawei được đặt tại đây chính là kênh tuyệt vời để thu hút những nhân tài ưu tú gia nhập Huawei.

Năm 2001, Huawei chính thức thành lập trung tâm nghiên cứu phát triển tại Ấn Độ và đã thu hút được 1.000 nhân viên. Đây cũng là trung tâm nghiên cứu phát triển lớn nhất của Huawei ở nước ngoài. Năm 2002, sản phẩm của Huawei chính thức được niêm yết tại Ấn Độ. Với doanh số ngày một tăng, Huawei trở thành đối tác của nhiều nhà cung cấp dịch vụ viễn thông của Ấn Độ, trong đó có tập đoàn viễn thông Tata.

Kỳ vọng của Nhậm Chính Phi không lâu sau đã trở thành hiện thực. Ngày 1/8/2003, Viện Nghiên cứu Huawei tại Ấn Độ đã nhận được chứng nhận CMM cấp 5.

CMM là mô hình tiêu chuẩn của tiến trình sản xuất các sản phẩm phần mềm do Viện Nghiên cứu Công trình Phần mềm thuộc Đại học Carnegie-Mellon Mỹ (SEI) xây dựng nên. Mô hình này chia thành năm cấp độ, lần lượt là: cấp cơ sở, cấp lặp lại, cấp định nghĩa, cấp quản lý và cấp tối ưu. Từ cấp độ thấp đến cấp độ cao, chất lượng sản phẩm sẽ ngày được nâng cao, đồng thời cũng giúp

rút ngắn thời gian và chi phí sản xuất.

Chúng nhận CMM cấp 5 mà Viện Nghiên cứu Huawei tại Ấn Độ nhận được đã đánh dấu bước tiến bộ đáng kể của Huawei trong nghiên cứu phần mềm mạng và viễn thông. Điều này cũng cho thấy năng lực phát triển phần mềm viễn thông của Huawei đang không ngừng được nâng cao và dần bắt kịp được trình độ tiên tiến nhất trên thế giới.

Do tồn tại một số vấn đề lịch sử giữa hai nước Trung - Ấn, cộng với việc phương Tây rầm rộ tuyên truyền về thuyết gọi là “Mối đe dọa của Trung Quốc”, các nhà quản lý điện tử viễn thông của Ấn Độ đã tìm cách hạn chế sự thâm nhập của Huawei vào đất nước họ. Thậm chí họ còn ra lệnh cấm các nhà mạng địa phương mua thiết bị từ các công ty của Trung Quốc trong đó có Huawei. Nguyên nhân được đưa ra là thiết bị điện tử viễn thông của Trung Quốc có thể hàm chứa “công nghệ gián điệp”, gây nguy hại cho an ninh quốc gia.

Các nhà chức trách Ấn Độ còn yêu cầu các công ty điện tử viễn thông của Trung Quốc trong vòng một tháng phải công bố toàn bộ thông tin chi tiết về quyền sở hữu của công ty mình, nhằm chứng thực các công ty này không chứa bất kỳ yếu tố quân sự nào.

Để xóa tan mối nghi ngại này từ phía Ấn Độ, Nhậm Chính Phi đã cử Phó Tổng Giám đốc Cấp cao Từ Trục Quân bay thẳng từ Quảng Châu tới Ấn Độ để diện kiến quan chức chính phủ nước này. Chính phủ Ấn Độ quả nhiên đã có cái nhìn sai lệch trầm trọng về Huawei. Họ đã hỏi Từ Trục Quân: “Trong Viện Nghiên cứu Huawei ở Ấn Độ, có hay không chuyên một số khu vực quan trọng chỉ cho phép kỹ sư Trung Quốc tiếp cận, còn kỹ sư Ấn Độ bị hạn chế?”

Với mong muốn giải tỏa nỗi lo ngại của chính phủ Ấn Độ, Từ Trục Quân đã tổ chức cho nhiều kỹ sư đến từ các công ty bản địa tới Trung tâm Nghiên cứu phát triển của Huawei ở Ấn Độ tham quan. Phó Tổng Giám đốc Công ty Huawei trụ sở Ấn Độ - người phụ trách nghiệp vụ công trình và nghiên cứu phát triển cho biết: “Chúng tôi đã thành lập trung tâm nghiên cứu phát triển ở đây khi mà Huawei còn chưa có mặt ở thị trường Ấn Độ. Ở Bangalore có khoảng 99% kỹ sư là người Ấn Độ, chỉ có khoảng 30 nhân viên Trung Quốc được cử tới đây để hỗ trợ chuyển giao kỹ thuật, thiết kế công nghệ và giao diện khách hàng. Các kỹ sư của Ấn Độ và Trung Quốc đều được phép sử dụng tất cả trang thiết bị và phòng thí nghiệm.”

Phó Tổng Giám đốc Điều Vệ Dân còn đưa ra quy định bắt buộc cho các nhân viên của Huawei làm việc tại Ấn Độ. Đó là tất cả phải mặc trang phục của Ấn Độ khi đi làm. Điều Vệ Dân còn lấy Rajeev làm tên Ấn Độ của mình. Huawei muốn dần thân ở Ấn Độ, thì việc hòa nhập với văn hóa bản địa là điều bắt buộc phải làm, không những vậy còn phải làm cho đến nơi đến chốn.

Ngày 14/5/2010, để xóa tan triệt để những lo ngại của phía Ấn Độ, Nhậm Chính Phi đã tuyên bố rằng Huawei sẵn sàng công bố mã nguồn của hệ thống mạng để chứng minh rằng thiết bị của họ không tồn tại mối đe dọa về bảo mật. Mã nguồn của hệ thống phần mềm là tài sản quý giá nhất của một công ty, có thể thấy Huawei đã bày tỏ thiện chí rất lớn với chính phủ Ấn Độ.

Do chịu sự hạn chế ở thị trường Ấn Độ, doanh thu của Huawei tại thị trường nước này từ hai tỉ đô la năm 2009 giảm xuống còn 800 triệu đô la năm 2013.

CEO của công ty Huawei tại Ấn Độ Sái Lập từng chia sẻ với phóng viên của “Thời báo kinh tế” Ấn Độ như sau: “Ngay cả khi doanh thu đã giảm sút trong vài năm qua thì chúng tôi vẫn sẽ tiếp tục đầu tư. Vấn đề an ninh đã không còn, các nhà mạng và chính phủ đều hiểu rõ về chúng tôi.”

CHÂU ÂU, THÔNG DONG THẢ BƯỚC

“Cây đình này hắt văng cây đình khác, thói quen này thay thế cho thói quen kia.”

- ERASMUS

Năm 2003, Trần Hải Quân được Huawei cử tới Hà Lan để khai thác thị trường. Hà Lan là một trong những quốc gia phát triển nhất Tây Âu, thị trường di động cạnh tranh hết sức khốc liệt. Quốc gia nhỏ bé với dân số chỉ 16 triệu người này có tới năm nhà mạng tham gia vào cuộc chiến. Họ là Vodafone, Orange, TMobile và công ty viễn thông lớn nhất Hà Lan - KPN; tất cả đều là những công ty lớn quốc tế. Còn công ty thứ năm chính là Telfort, đây là nhà mạng di động có chất lượng và tốc độ phát triển dẫn đầu Hà Lan, được “Tổ chức người tiêu dùng độc lập” của Hà Lan đánh giá là một trong những nhà mạng tốt nhất ở quốc gia này.

Vào một ngày tháng 6, Trần Hải Quân thông qua sự giới thiệu của người quen trong ngành bưu chính viễn thông Hà Lan lần đầu

tiên được gặp một vị giám đốc nghiệp vụ của Telfort. Họ như bạn cũ gặp lại, trong lúc trò chuyện, Trần Hải Quân đã bất ngờ được biết, Công ty Telfort đã được cấp phép kinh doanh mạng 3G từ tháng 7/2000, song cho tới nay họ vẫn chưa khai thác dịch vụ này ở Hà Lan.

Lý do cũng rất đơn giản. Trong số năm công ty điện tử viễn thông ở Hà Lan thì Telfort là yếu hơn cả. Ngoài lo lắng công nghệ không đáp ứng được yêu cầu của mạng 3G, thì tình hình thực tế của Hà Lan cũng là nguyên nhân khiến họ chững bước.

Hà Lan là quốc gia có mật độ dân số cao nhất châu Âu, và cũng hết sức chú trọng bảo vệ môi trường. Chi phí để xây dựng trạm cơ sở là rất lớn. Hơn nữa, để lắp đặt trạm cơ sở và thiết bị phát tần số còn phải thông qua sự đồng ý của chủ sở hữu mặt bằng. Ngoài chi phí cho thiết bị, còn phải chi trả khoản thuê mặt bằng, cộng thêm hàng loạt chi phí khác. Do đó, 3G thực sự là “miếng mồi khó nhai” đối với Telfort.

Căn cứ vào tình hình thực tế của Telfort, Trần Hải Quân đã thiết kế phương án trạm cơ sở kiểu phân bố giàu tính khả thi. Theo đó, anh đã chia trạm cơ sở ra thành hai phần riêng biệt là BBU (đơn vị xử lý băng thông cơ sở) và RRU (đơn vị phát tần số từ xa). Thiết bị của trạm cơ sở có thể lắp đặt trực tiếp ở phòng máy ban đầu của Telfort hoặc có thể lắp đặt trên cột hoặc tường gần ăng-ten. Giải pháp này không chỉ khả thi mà còn giảm được một phần ba chi phí so với phương án thông thường.

Telfort chấp nhận phương án của Trần Hải Quân. Ngay sau đó, các kỹ sư của Huawei đã tới Hà Lan để khẩn trương thi công. Vào cuối năm đó, dự án đã hoàn thành. Sau khi thử nghiệm, Telfort rất hài lòng về mạng 3G của Huawei.

Về sau, các nhà cung cấp dịch vụ viễn thông ở Hà Lan đã dùng những từ như “tốc độ nhanh, giá thành thấp” để ca ngợi sản phẩm của Huawei... Tới tháng 6, Huawei đã ký kết hợp đồng với KPN để trở thành nhà cung cấp duy nhất của KPN trong dự án mạng truyền dẫn đường trục quốc gia Hà Lan.

Tháng 2/2010, nhà cung cấp dịch vụ viễn thông của Pháp NEUF khởi động dự án xây dựng mạng truyền dẫn cáp quang bao phủ khắp nước Pháp. Dịch vụ mà dự án này hướng tới là: Người dùng chỉ cần trả 30 euro mỗi tháng là có thể sử dụng 160 kênh truyền hình kỹ thuật số, dịch vụ truy cập Internet và dịch vụ điện thoại. Mô hình dịch vụ “3 trong 1” này còn khá mới mẻ lại thiết thực nên

có sức hấp dẫn mạnh mẽ đối với người dùng.

Trước khi bắt tay thực hiện dự án, CEO của NEUF là Michel Paulin đã khoanh vùng danh sách các nhà cung cấp dự án này, Huawei không có tên trong số đó.

Để nắm bắt cơ hội, Huawei đã tìm đến một đại lý có mối quan hệ mật thiết với công ty NEUF. Sau khi khảo sát sản phẩm của Huawei, phía đại lý đã giới thiệu Huawei cho Michel.

NEUF là nhà mạng mới thành lập nên chưa có kinh nghiệm hợp tác với công ty Trung Quốc. Michel Paulin sau khi cân nhắc đã quyết định cho Huawei tham gia đấu thầu công trình cáp quang với tư cách là nhà cung cấp của NEUF.

Huawei với niềm tin về sản phẩm mạng cáp quang của mình đã đưa ra điều kiện hào phóng dành cho đối tác: Huawei sẽ giúp NEUF xây dựng mạng cáp quang ở hai thành phố lớn với mức giá ưu đãi và sẽ phụ trách vận hành trong ba tháng, sau đó mới bàn giao cho NEUF để tiến hành nghiệm thu và đánh giá.

Đúng như lời hẹn, với đội ngũ nhân viên giỏi, chỉ trong chưa đầy ba tháng, Huawei đã hoàn thành nhiệm vụ lắp đặt mạng cáp quang. Khi bàn giao cho NEUF, hệ thống mạng đã được vận hành ổn định.

Giá thành, tốc độ và tính ổn định của Huawei đã hoàn toàn thuyết phục được đối tác NEUF, khiến họ phải giơ ngón cái lên để tán dương đội ngũ kỹ sư của Huawei. Trong các năm sau đó, Huawei cũng giành được hợp đồng công trình truyền dẫn mạng cáp quang trên toàn nước Pháp của Công ty NEUF.

Michel Paulin từng đánh giá về sự hợp tác với Huawei thế này: "Chúng tôi đã có được tốc độ mà mình muốn. Nếu như vài năm trước France Telecom thuê tóm toàn bộ thị trường, thì giờ đây chúng tôi đã trở thành đối thủ cạnh tranh lớn nhất của họ. Tại sao ư? Không gì khác ngoài lý do chúng tôi hành động nhanh hơn và ưa mạo hiểm hơn; tất nhiên, giá thành dịch vụ của chúng tôi cũng rẻ hơn France Telecom. Với việc sử dụng thiết bị của Trung Quốc, Công ty Huawei đã giúp chúng tôi tiết kiệm được ít nhất 10% vốn đầu tư!"

Nếu thành công của Huawei trên đất Pháp là nhờ vào sự tự tin, thì thắng lợi của họ ở nước Anh là nhờ vào thực lực hùng mạnh.

Tập đoàn Viễn thông Anh quốc (British Telecom), viết tắt là BT, vốn thuộc quyền sở hữu nhà nước và chịu sự quản lý của Tổng cục Bưu chính Viễn thông Anh quốc. Đến ngày 1/10/1981, sau khi thoát ly khỏi sự quản lý của Hoàng gia Anh, BT trở thành doanh nghiệp nhà nước độc lập. Công ty này giữ vững vị thế là nhà kinh doanh thiết bị phần cứng điện tử viễn thông lớn nhất nước Anh.

Năm 2005, BT khởi động dự án “Mạng viễn thông thế kỷ 21”. Dự án này được coi là bộ phận cho sự phát triển của ngành viễn thông nước Anh. BT đầu tư mức vốn lên tới mười tỉ bảng trong vòng năm năm để giúp nước Anh dẫn đầu về sự cải tiến, từ đó rút ngắn đáng kể thời gian tung sản phẩm mới ra thị trường.

Thôi Tuấn Hải là đại diện của Huawei tại Anh, vào tháng 6/2005, anh đã tham gia đợt đấu thầu đầu tiên của dự án “Mạng viễn thông thế kỷ 21” của công ty BT. Sau đó, anh đã mất gần một năm để đàm phán với công ty này, chỉ riêng chuyện báo giá cũng đã trải qua nhiều vòng nhưng lại không thu được kết quả như mong đợi. Sau khi nghe ngóng từ bạn bè trong ngành, anh mới ngộ ra rằng với một công ty lớn tầm cỡ quốc tế như BT thì nhà cung cấp thiết bị cho họ đã được khoanh vùng trong short list rồi. Short list có nghĩa là “danh sách rút gọn”, cũng là danh sách được chốt sau cuối.

Để có tên trong danh sách rút gọn và trở thành nhà cung cấp của BT là chuyện không hề dễ dàng với Huawei.

Phương châm kinh doanh của Huawei chính là không ngại khó khăn. Nhậm Chính Phi đã mở ngay một cuộc họp, thông qua đó ông và ban lãnh đạo cấp cao đã thống nhất sẽ mời chuyên gia của công ty BT tới Huawei để thẩm tra, chứng nhận. Đồng thời họ cũng coi đây là một thử thách lớn mà Huawei phải vượt qua nếu muốn tiến quân vào nước Anh. Huawei cũng thành lập một tổ công tác phục vụ công tác chứng nhận BT do Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tôn Á Phương đứng đầu, Phó Tổng Giám đốc thường vụ Phí Mẫn phụ trách. Tham gia vào tổ công tác này là những nhân viên xuất sắc đến từ nhiều bộ phận như kinh doanh, thị trường, cung ứng, nhân sự, tài vụ...

Sở dĩ Huawei dám mời chuyên gia của BT tới thẩm tra tư cách nhà cung cấp là bởi họ có lòng tin vào năng lực của mình. Cũng nói thêm rằng Nhậm Chính Phi từng rất sùng bái IBM. Năm 1998, Huawei đã tham gia vào dự án IPD (phát triển sản phẩm tích hợp) của IBM. Đến năm 2000, họ lại tiếp tục tham gia vào ISC (chuỗi cung ứng tích hợp) của công ty này. Cơ cấu tổ chức của Huawei từ

quản lý, nghiên cứu khoa học tới kinh doanh... đã có bước tiến lớn và đã sớm học hỏi từ các công ty quốc tế lớn như IBM.

Tháng 1/2003, đoàn thẩm tra của BT đã tới Huawei. Họ tiến hành công tác chứng nhận trong thời gian bốn ngày. Các hạng mục chứng nhận bao gồm: chất lượng sản phẩm và giải pháp, chiến lược phát triển công ty, hệ thống quản lý, hệ thống kiểm soát chất lượng, quản lý dự án và trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp.

Ngoài khảo sát các dự án của Huawei thì uy tín và chất lượng của nhà cung ứng hàng hóa cho Huawei, thậm chí còn có một hạng mục được gọi là Human dignity (nhân quyền), liên quan tới điều kiện sinh hoạt như nhà ăn, ký túc xá... mà Huawei cung cấp cho nhân viên cũng được đưa vào công tác khảo sát. Kết quả là trong số năm hạng mục, Huawei nhận được bốn điểm A và một điểm A-.

Đứng trước các chuyên gia có trình độ hàng đầu thế giới của BT, các lỗ hổng còn tồn tại trong quản lý doanh nghiệp của Huawei cũng lộ rõ.

Khi được các chuyên gia của BT đặt câu hỏi: “Vị nào ở đây có thể cho chúng tôi biết, từ góc độ bao quát tổng thể, để cung cấp sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao cho khách hàng, thì năm vấn đề quan trọng nhất mà Huawei cần phải giải quyết là gì?”. Các chuyên gia của Huawei có mặt ở đó không ai trả lời được câu hỏi này!

Trong lúc khảo sát bộ điều khiển máy chủ ISC của Huawei, các chuyên gia của BT đã đưa ra một câu hỏi: “Huawei làm thế nào để đảm bảo giao sản phẩm đúng hạn?”. Chuyên gia của Huawei đã đáp lại rằng: “Chúng tôi đã đề ra chỉ số tỉ lệ xuất hàng vô cùng nghiêm ngặt”. Chuyên gia của BT đã thẳng thừng bày tỏ: “Là khách hàng, chúng tôi không quan tâm tới tỉ lệ xuất hàng đúng hạn của các anh mà chỉ quan tâm tới tỉ lệ nhận được hàng đúng hạn thôi!”.

Mọi vấn đề đều có cách giải quyết, sau khi chấp vá những lỗ hổng thì khiếm khuyết cũng sẽ không còn nữa. Huawei đã mất thời gian hai năm và tiêu tốn hàng trăm triệu tệ để cuối cùng có mặt trong danh sách rút gọn của BT.

Thông qua lần thử thách mang tầm quốc tế này, hệ thống quản lý của Huawei đã đạt tới tiêu chuẩn của một nhà cung cấp thiết bị điện tử viễn thông đẳng cấp thế giới.

Huawei đã thỏa lòng mong mỏi khi có tên trong danh sách rút

gọn của Công ty BT. Trải qua quãng đường dài với nhiều thách thức, Huawei đã có được chỗ đứng vững chãi ở Anh.

Sản phẩm của Huawei đã mang lại danh tiếng cho Công ty BT. Về sau, Huawei đã trở thành đối tác của những ông lớn ngành viễn thông thế giới như Vodafone, BT... Tháng 2/2005, Huawei còn vinh dự được trao tặng giải thưởng “Nhà đầu tư Trung Quốc của năm” từ Hiệp hội Xuất khẩu London. Điều này cho thấy những nỗ lực của Huawei cuối cùng đã được nước Anh công nhận.

Chương 7

Tám bộ mặt của Nhậm Chính Phi

“Tôi là ai? Từ đâu đến? Và sẽ đi về đâu?”

- PLATO

“Nhìn ngang thành dãy, nghiêng thành ngọn

Cao thấp xa gần sẽ khác ngay

Hình dáng Lư Sơn không thấy thật

Chỉ vì thân giữa núi non này.”

- Tô Thức

Núi Lư Sơn có hình dáng thế nào? Câu hỏi này quả khó trả lời. Nhậm Chính Phi là người như thế nào? Sợ rằng một ngàn độc giả thì sẽ có một ngàn câu trả lời khác nhau.

NÓNG NẢY VÀ ÔN HÒA

“Nhân chi sơ, tính bản thiện.”

- Tam tự kinh

Nhậm Chính Phi thường nổi nóng với cán bộ cấp trung và cấp cao trong công ty, song lại tỏ ra gần gũi với nhân viên, đối xử với họ như người nhà. Con người ông mang hai nét tính cách đối lập: nóng nảy và ôn hòa.

Xuất thân là quân nhân, Nhậm Chính Phi nổi tiếng với tính khí nóng nảy. Bản tính thẳng thắn của ông có lẽ chịu sự ảnh hưởng của văn hóa quân đội. Lãnh đạo cấp cao trong công ty còn truyền tai nhau rằng để được Tổng Giám đốc Nhậm khen ngợi thì khó lắm, còn bị mắng chửi thì thường như cơm bữa.

Nhậm Chính Phi cũng giống như hầu hết quân nhân, hành sự hết sức mau lẹ, quyết đoán, tránh vòng vo. Phong cách “ưa nói thẳng” cũng giúp các cuộc họp do ông chủ trì đạt được hiệu quả rất lớn. Những người tham dự cuộc họp thường đi thẳng vào vấn đề, nếu phát ngôn lạc đề, Nhậm Chính Phi sẽ thẳng thừng ngắt lời hoặc sẽ nói ngay: “Đừng đánh rắm nữa!”.

Nhậm Chính Phi thường nghiêm khắc với cán bộ cấp cao của Huawei, còn trong mắt các nhân viên, ông là một lãnh đạo ôn hòa. Quy mô công ty ngày càng được mở rộng, nghiệp vụ ở nước ngoài ngày càng nhiều, Huawei phải điều động một lượng lớn nhân viên của mình ra nước ngoài làm việc. Nhậm Chính Phi từng dặn dò với người phụ trách khu vực nước ngoài như sau: “Đời sống sinh hoạt của nhân viên ở nước ngoài rất nhàm chán, hãy chuẩn bị những cuốn sách và băng đĩa hay cho họ.”

Vào một ngày mùa đông năm 2005, một nhân viên của Huawei trở về Thâm Quyến sau chuyến công tác đã tình cờ gặp Nhậm Chính Phi ở sân bay. Anh nhân viên này vốn muốn vờ như không nhìn thấy, không ngờ Tổng Giám đốc Nhậm đã chủ động chào và ân cần hỏi han, sau đó còn lái xe đưa nhân viên về nhà, hành động này đã khiến anh nhân viên kia hết sức cảm động.

HÀO PHÓNG VÀ TIẾT KIỆM

“Gần mực thì đen, gần đèn thì rạng.”

Tiền bạc là thứ đáng bàn, đôi khi cần phải hào phóng, nhưng cũng có lúc phải tính toán chi li. Nhậm Chính Phi là người đứng đầu công ty, mỗi một hành động của ông đều là tấm gương để các nhân viên noi theo.

Nhậm Chính Phi quả thực rất hào phóng, đến nỗi sự hào phóng của ông có thể khiến khách hàng kinh ngạc. Năm 2000, Huawei tổ chức Triển lãm Điện tử Viễn thông Hồng Kông và mời hơn 2.000 quan chức, nhà cung cấp dịch vụ và đại lý trong ngành viễn thông từ hơn 50 quốc gia trên thế giới tới tham gia.

Toàn bộ khách mời tham gia triển lãm đều được bao vé máy bay khứ hồi khoang hạng nhất hoặc hạng thương gia và ở khách sạn năm sao. Trước lúc rời triển lãm, Huawei còn tặng hơn 1.000 máy tính xách tay làm quà. Huawei đã chi tới 200 triệu đô la Hồng Kông cho lần triển lãm ấy. Đây cũng là lần đầu tiên Huawei phô trương thế lực của mình trước giới điện tử viễn thông quốc tế. Thực tế chứng minh, việc “chi tiền mạnh tay” của Nhậm Chính Phi đã giúp thu về kết quả lớn. Từ sau năm 2000, Huawei bắt đầu ồ ạt tấn công ra toàn cầu, thị phần cũng không ngừng gia tăng.

Nhân viên của Huawei được phân bố khắp nơi trên thế giới. Họ còn mua bảo hiểm AIA của Mỹ cho nhân viên của mình, ước tính số tiền hàng năm mà Huawei bỏ ra để mua các loại bảo hiểm cho nhân viên vào khoảng 800 triệu tệ. Nhân viên của Huawei nếu gặp tai nạn trong khi làm việc ở nước ngoài đôi khi còn được trực thăng đưa tới bệnh viện để cấp cứu. Một nhân viên làm việc tại trụ sở Huawei tại Mexico tiết lộ: “Huawei còn thuê những căn hộ an toàn nhất và tốt nhất ở nước ngoài làm chỗ ở cho nhân viên. Ngoài ra, thấu hiểu đời sống sinh hoạt nhàm chán, lạc lõng ở nước ngoài, công ty còn mua các vật dụng thể thao và băng đĩa cho nhân viên sử dụng. Đối với nhân viên đã kết hôn, công ty còn hỗ trợ vé máy bay khứ hồi thăm người thân.”

Nhậm Chính Phi có xuất thân nghèo khó. Sau này khi đã xây dựng nên đế chế Huawei hùng mạnh, mặc dù có thể sống xa hoa hưởng thụ, nhưng ông vẫn giữ thói quen tiết kiệm. Trong nhiều năm, Nhậm Chính Phi vẫn sử dụng chiếc xe Peugeot cũ có giá mười vạn tệ. Mãi tới năm 2000, để đảm bảo an toàn, ông mới đổi sang dòng xe BMW, ông vẫn tự lái xe mà không cần tài xế riêng. Các lãnh đạo cấp cao của Huawei cũng không sử dụng xe hơi đắt tiền.

Lãnh đạo nào thì nhân viên đó. Nhân viên Huawei thường lui tới những quán vỉa hè để dùng bữa. Ngay cả lãnh đạo mời khách cũng hết mực tiết kiệm, họ thường chỉ tới những nhà hàng nhỏ rồi gọi một vài món đơn giản như lạc luộc, dưa chuột, mì xào... Thịnh soạn hơn thì họ gọi thêm một đĩa thịt xào. Có thể nói đó là những món thường thấy trên bàn ăn của nhân viên Huawei.

TRÁCH NHIỆM VÀ KHIÊM TỐN

“Vai sắt gánh chính nghĩa.”

- LÝ ĐẠI CHIÊU

Vào ngày 12/5/2008, một trận động đất mạnh 8 độ Richter đã xảy ra ở huyện Văn Xuyên, tỉnh Tứ Xuyên. Thảm họa này đã khiến đường truyền viễn thông và trạm cơ sở di động bị phá hủy hoàn toàn, dẫn đến thông tin về tình hình thảm họa cũng như về công tác cứu nạn bị gián đoạn. Huyện Văn Xuyên bỗng chốc bị cô lập.

Đứng trước nhu cầu cấp bách khôi phục thông tin liên lạc, Nhậm Chính Phi đã ngay lập tức triệu tập ban lãnh đạo cấp cao trong công ty để đưa ra hai quyết định khẩn cấp: Một là, phát động toàn thể nhân viên Huawei tham gia quyên góp giúp đỡ vùng gặp nạn; Hai là, Huawei sẽ gửi tặng các thiết bị viễn thông cho khu vực gặp nạn của tỉnh Tứ Xuyên.

Huawei đã hành động tức thì. Công ty Huawei đã quyên góp năm triệu tệ cho khu vực gặp nạn, nhân viên trong nước quyên góp 15 triệu tệ, còn nhân viên ở nước ngoài quyên góp mười triệu tệ. Ngoài ra, họ còn quyên tặng một lô thiết bị viễn thông trị giá 100 triệu tệ.

150 nhân viên hỗ trợ kỹ thuật của Huawei dưới sự chỉ đạo của Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tôn Á Phương và Tổng Giám đốc Kinh doanh và Dịch vụ toàn cầu Hồ Hậu Côn đã từ Thâm Quyển đáp máy bay tới Thành Đô, Tứ Xuyên ngay trong đêm.

Trong lần cứu trợ đó, 4.000 bộ điện thoại của Huawei đã được đưa tới Văn Xuyên. Đây là loại điện thoại được Huawei nghiên cứu sản xuất dành riêng cho môi trường khắc nghiệt, thời gian sử dụng liên tục cho các cuộc gọi có thể lên tới 7-8 ngày, chịu được áp lực, chống va đập, rất phù hợp để sử dụng trong các khu vực cứu trợ thiên tai.

Vào lúc 8 giờ 15 phút, ngày 16/5, La Đào - một nhân viên của Huawei có mặt ở Văn Xuyên đã vận hành trạm cơ sở mới đầu tiên ở huyện này. Đến 8 giờ 30 phút, cuộc gọi đầu tiên được kết nối thành công. Đồng thời, với sự tham gia tích cực của đội ngũ nhân viên kỹ thuật Huawei, nhà mạng di động Tứ Xuyên sử dụng thiết bị của Huawei và đã khai thông được năm trạm cơ sở ở khu vực Đô Giang Yển.

Trong đợt cứu nạn thiên tai ở huyện Văn Xuyên, Huawei là doanh nghiệp quốc nội có khoản quyên góp lớn nhất. Tuy nhiên, Nhậm Chính Phi lại không cho phép nhân viên của mình tiếp nhận phỏng vấn từ các phương tiện truyền thông. Ông từng nói: "Quyên góp cứu trợ thì không được phô trương, thời giờ phỏng

vấn chẳng bằng dành ra để làm công tác cứu trợ thiết thực.”

Chưa bao giờ tiếp nhận phỏng vấn với truyền thông trong và ngoài nước, ông được người ta gọi là “doanh nhân bí ẩn nhất Trung Quốc”. Ông từng bày tỏ rằng: “Đứng trước dư luận, Huawei muốn làm một con chim đà điểu vui đầu trong cát...”

Vào ngày 8/5/2013, tại New Zealand, Nhậm Chính Phi lần đầu tiên trả lời các câu hỏi của một số ít phóng viên về các vấn đề như kế hoạch nghỉ hưu, nhân quyền Trung Quốc... Ông cũng châm biếm sự bảo thủ và vô lý của các chính khách Mỹ khi mượn danh nghĩa “an ninh quốc gia” để bài trừ Huawei. Đây là lần đầu tiên trong 25 năm, ông đứng trước giới truyền thông và giao lưu trực tiếp với cánh phóng viên.

Đến ngày 25/11/2013, Nhậm Chính Phi tiếp tục gặp gỡ giới truyền thông Pháp tại Paris. Một phóng viên của tờ Le Monde đã đưa ra câu hỏi: “Ông là một người vô cùng kín tiếng và hiếm khi xuất hiện trước truyền thông. Vậy tại sao ông lại làm điều này vào ngày hôm nay? Và lại chọn ở Pháp?”.

Nhậm Chính Phi đã đáp lại rằng: “Tôi chưa bao giờ là một người kín tiếng, bằng không thì sao có thể cổ động được mười mấy vạn nhân viên của Huawei. Lúc ở nhà, tôi thường bày trò cùng bọn trẻ. Bọn trẻ thường giải bày với tôi, và tôi cũng rất vui vẻ khi nói chuyện với chúng. Tôi không phải là người kín tiếng như miêu tả của phương tiện truyền thông đâu.”

Nhậm Chính Phi không chỉ từ chối chúc phó chủ tịch hiệp hội công thương và tư cách đại biểu đại hội nhân dân toàn quốc, mà còn kiên quyết từ chối nhiều vinh dự khác. Ông quả là một người khiêm tốn!

ĐỘC TÀI VÀ HIỀN HÒA

“Tôi khóc từ khi mới sinh ra và mỗi ngày tôi đều không ngừng tìm ra lý do mà tôi khóc.”

- JACK LONDON

Cuối tháng 9/2007, hơn 7.000 nhân viên có thâm niên làm việc trên tám năm của Huawei đã đồng loạt làm thủ tục thôi việc. Chúc vụn và đãi ngộ sau khi ký hợp đồng lao động mới về cơ bản không thay đổi, sự thay đổi duy nhất là thâm niên công tác. Ước

tính Huawei đã phải bỏ ra khoảng một tỉ nhân dân tệ để bồi thường cho những nhân viên này.

Đây chính là sự kiện “vạn nhân viên Huawei thôi việc” gây xôn xao dư luận Trung Quốc ngày đó. Nguyên do của vấn đề bắt nguồn từ văn hóa đánh mã số nhân viên của Huawei. Theo đó, Nhậm Chính Phi mang mã số 001, tiếp đến là 002, 003... thứ tự mã số của nhân viên được sắp xếp căn cứ vào thời gian công tác. Đánh mã số tuy tiện cho việc quản lý nguồn nhân lực của công ty, song cũng gây ra hiện tượng bất cập: Nhân viên lâu năm không còn ham muốn tiến thủ, bởi vì ngay cả khi không làm việc chăm chỉ thì họ vẫn được hưởng cổ phiếu nội bộ. Điều này không chỉ giáng đòn mạnh vào sự tích cực của nhân viên mới, mà còn đi ngược lại với nguyên tắc “phấn đấu làm nòng cốt” mà Huawei đề xướng.

Nhậm Chính Phi chính là người đề xuất chủ trương “vạn nhân viên Huawei thôi việc”. Ông yêu cầu tất cả những nhân viên làm việc trên tám năm đều phải chủ động làm thủ tục thôi việc trước tết Nguyên Đán năm 2008, sau đó ký hợp đồng lao động mới từ một đến ba năm với công ty. Những nhân viên tự nguyện xin thôi việc sẽ được nhận bồi thường từ Huawei. Chế độ đánh mã số nhân viên hiện hành sẽ bị hủy bỏ và tất cả mã số sẽ được sắp xếp lại từ đầu. Nhậm Chính Phi đã làm gương đi đầu, sau khi làm thủ tục thôi việc, mã số của ông không còn là 001 nữa.

Khi chủ trương này được ban hành, ngay lập tức đã vấp phải sự công kích từ giới truyền thông. Dư luận cho rằng hành động này của Huawei chính là muốn bỏ ra số tiền lớn để “mua đứt thâm niên công tác”.

Còn đây là lời giải thích của Huawei với giới truyền thông: “Sự kiện ‘vạn nhân viên Huawei thôi việc’ nhằm mục đích phá bỏ tư tưởng ngủ quên trên thắng lợi, đánh thức bản tính ‘chó sói’ của nhân viên, từ đó giúp nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp.” Dưới sự kiên trì của Nhậm Chính Phi, Công ty Huawei đã chống đỡ áp lực đến từ nhiều phía. Đến cuối năm 2007, “sự kiện vạn nhân viên Huawei thôi việc” cuối cùng cũng kết thúc.

Vẫn còn vô số những câu chuyện nhắc về bản chất tài phiệt của Nhậm Chính Phi. Là người đứng đầu Huawei, song ông cũng là một con người bình thường như bao người khác. Ông cũng là một người chồng, một người cha, bởi vậy mà trong con người ông cũng không thiếu đi bản tính hiền hòa.

Chuyện kể rằng con gái của Nhậm Chính Phi vốn rất sùng bái Steve Jobs. Khi người sáng lập Apple qua đời, ông đã cùng con gái mình dành một phút để mặc niệm.

Ngày 31/12/1999, Nhậm Chính Phi dự định trở về Côn Minh thăm mẹ. Nhưng không may là trên đường đi chợ về, mẹ của ông đã gặp tai nạn... Ông về gặp mẹ không lâu thì bà qua đời. Còn cha ông cũng mất vào năm 1995.

Trong bút ký “Cha mẹ tôi”, Nhậm Chính Phi đã viết:

“Tôi cứ luôn nghĩ rằng sức khỏe của mẹ tôi rất tốt, vẫn còn chờ được. Sức khỏe của tôi vốn không được tốt, kiến thức và trí tuệ của tôi cũng không bắt kịp thời đại. Tôi nghĩ rồi mình sẽ dần rút lui khỏi sân chơi, và tôi sẽ có thời gian ở bên bà. Chẳng ngờ tai họa bỗng nhiên ập đến. Nhìn lại quãng đường mà bản thân mình đã đi qua, tự đáy lòng mình tôi tự hỏi, cuộc đời này tôi đã sống mà không hổ thẹn với tổ quốc, không hổ thẹn với nhân dân, không hổ thẹn với sự nghiệp và nhân viên, không hổ thẹn với bạn bè. Điều khiến tôi hổ thẹn nhất chính là chưa làm tròn chữ hiếu với cha mẹ, khi xưa khốn khó hay ngày nay đã có điều kiện, tôi cũng đều chưa chăm sóc được cho họ. Để quên đi nỗi đau, tôi chỉ muốn dốc bầu tâm sự những lời này.

Cha, mẹ, con biết dù có gọi trăm ngàn lời thì cha mẹ cũng không tỉnh lại nữa.”

Người đã khuất không còn nữa, người còn sống vẫn phải bước đi tiếp.

Nhậm Chính Phi tự nhận mình là một người sống khép kín, hết giờ làm việc ông thường về nhà ngay, nếu không đọc sách thì xem ti vi, phim tài liệu, lên mạng. Ông vô cùng yêu thích cuốn sách “Bức thư gửi Garcia” được viết từ hơn 100 năm trước của tác giả Elbert Hubbard. Đây cũng là cuốn cẩm nang phải đọc nếu doanh nghiệp muốn bồi dưỡng những nhân viên ưu tú.

Ông đã mừng tượng tới cuộc sống khi về hưu của mình. Ông chia sẻ rằng khi nào nghỉ việc, ông chắc chắn sẽ mở một chai rượu sâm banh để chúc mừng, rồi sẽ mở một quán cà phê hoặc nhà hàng, hoặc sẽ có một nông trại của riêng mình...

Đầu năm 2013, Ericsson đã công bố báo cáo tài chính của quý IV và cả năm. Theo đó, doanh thu trong năm 2013 của công ty này ước tính đạt 35,3 tỉ đô la. Trong khi đó, doanh thu của Huawei trong năm đó vào khoảng 238 - 240 tỉ nhân dân tệ, tương đương

với 39,3 - 39,6 tỉ đô la.

Với kết quả này, Huawei lần đầu tiên đánh bại Ericsson về doanh thu, đồng thời trở thành nhà cung cấp thiết bị điện tử viễn thông lớn nhất toàn cầu. Ông Hans Vestberg - Chủ tịch kiêm Giám đốc Điều hành toàn cầu của Ericsson nói: “Chúng tôi rất tôn trọng đối thủ như Huawei”.

Phó Chủ tịch kiêm Giám đốc Thị trường của Huawei khu vực Trung Quốc bày tỏ: “Nếu 1G là kỷ nguyên của Motorola, 2G là kỷ nguyên của Nokia, 3G là kỷ nguyên của Apple, Samsung. Vậy thì 4G chắc chắn sẽ là kỷ nguyên của Huawei.”

Kênh tài chính Wangyi từng có một bài viết ca ngợi Huawei như sau: Nếu không có Huawei thì cư dân ở Siberia sẽ không nhận được tín hiệu, du khách trên núi lửa Kilimanjaro ở châu Phi sẽ không thể tìm người cầu cứu; ngay cả khi bạn tới Paris, London, Sydney hay nhiều nơi khác, khi vừa bước xuống máy bay là đã có thể kết nối thông tin liên lạc, đằng sau đó đều do trạm cơ sở của Huawei đang lặng lẽ phục vụ bạn. Đỉnh Everest với độ cao trên 8.000 m ở dãy Himalaya, Bắc Cực và Nam Cực dưới âm 40 độ C, hay đại lục châu Phi nghèo nàn, nơi đâu cũng in dấu chân của Huawei.

Công ty Huawei tọa lạc ở khu công nghiệp Phấn Tuyết Cường, đường Phấn Điền, khu Long Cường, thành phố Thâm Quyến với diện tích 200.000 m², là trụ sở doanh nghiệp có quy mô lớn nhất Thâm Quyến. Nhậm Chính Phi từng nói: “Lâm Chí Linh rất đẹp, Huawei sao lại không thể đẹp được chứ?”. Sau một quá trình cải tạo, khuôn viên của Huawei đã trở nên xanh mát và được bao phủ bởi hoa lá cỏ cây, ở vị trí trung tâm còn có một hồ nhân tạo tuyệt đẹp.

Dạo bước trong khuôn viên công ty đẹp như công viên này, người ta càng bất ngờ hơn khi biết Nhậm Chính Phi - người đứng đầu nơi đây lại có vẻ ngoài hết sức bình dị. Nếu tình cờ gặp ông, có lẽ bạn sẽ nhầm tưởng ông với bao người bình thường khác. Ông từng mắc chứng trầm cảm nặng, bệnh tiểu đường, và trải qua hai ca phẫu thuật ung thư.

Trong một lần tham gia hội nghị tư vấn quốc tế, Nhậm Chính Phi đã phát biểu rằng: “Tôi không có bất kì mối quan hệ nào với quan chức chính phủ, cũng không qua lại với bất kì doanh nhân Trung Quốc nào, ngoại trừ Liễn Truyền Chí và Vương Thạch. Cuộc sống riêng tư của tôi đầy đau khổ và cô độc. Tôi phải giữ khoảng cách

với đội ngũ nhân viên cơ sở. Để cân bằng công ty, tôi buộc lòng phải chịu đựng nỗi cô độc này...”

Nhậm Chính Phi đã phải gánh chịu quá nhiều biến cố cũng như áp lực. Với mong muốn làm cho ngành điện tử viễn thông Trung Quốc phát triển ổn định và ngày càng lớn mạnh, không còn chịu sự chi phối của các công ty quốc tế, để hiện thực hóa “Giấc mộng Trung Hoa” của dân tộc từ hàng ngàn năm nay, Nhậm Chính Phi vẫn đang “Ngâm kinh mười năm mong chín quả, đại bàng tung cánh vút trời cao. Dãi dầu sương nắng rèn ý chí. Nắm chặt nắm gai dựng Huawei”.

Phụ lục

Cha mẹ tôi

Vào ngày cuối cùng của thế kỷ 20, sau khi hoàn thành công việc, tôi đã mua vé máy bay từ Bắc Kinh tới Côn Minh để về nhà thăm mẹ tôi. Lần này tôi về mà không báo trước, bởi tôi biết chỉ cần hay tin tôi về thì mẹ tôi sẽ bận rộn cả buổi chiều và dù tôi về trễ tới đâu, bà cũng đều chuẩn bị những món khoái khẩu của tôi hồi nhỏ. Thành ra đến khi máy bay cất cánh, tôi mới báo bà hay, tôi còn dặn bà chờ thông báo với người khác, cũng không cần chuẩn bị xe tới đón tôi. Tôi muốn bắt taxi về nhà, mục đích cũng là muốn có nhiều thời gian ở bên bà. Trước đây năm nào tôi cũng về thăm mẹ, có điều lần nào xuống máy bay cũng được xe của công ty đón đi, thường thì nhân viên sẽ nói với tôi rằng khách hàng này rất quan trọng, khách hàng kia cũng rất quan trọng phải tiếp họ một bữa cơm... bận đến nỗi chỉ kịp về nhà lấy hành lý rồi vội vã từ biệt mẹ tôi. Mẹ tôi ở nhà ngày ngày ngóng mong, nhưng lần nào tôi cũng bận rộn như thế. Ai cũng nói rằng công việc quan trọng hơn, phải lo công việc trước đã.

Vì ngày mừng 3 tôi phải trở về Bắc Kinh để cùng Phó Chủ tịch nước Hồ Cẩm Đào sang thăm Iran, nên tôi chỉ được ở Côn Minh vốn vẹn một ngày. Lần này, tôi đã kể cho mẹ tôi nghe về chuyến thăm châu Phi của tôi cùng Phó Thủ tướng Ngô Bang Quốc. Tại Kuwait, Phó Thủ tướng đã trò chuyện với tôi trong nửa giờ. Phó Thủ tướng bảo rằng ông ấy đã đích thân chỉ định tôi cùng tham gia chuyến đi lần này, với ba mục đích:

1. Ủng hộ và công nhận Huawei, cũng là để các Bộ trưởng đi cùng có dịp tiếp xúc và tìm hiểu Huawei;
2. Là cơ hội để hiểu rõ hơn về cơ chế vận hành và quản lý của Huawei mà những doanh nghiệp khác có thể học hỏi; 3. Chính phủ muốn tạo điều kiện hỗ trợ Huawei mở cửa thị trường quốc tế.

Mẹ tôi nghe vậy thì mừng lắm, bà nói: “Được chính phủ tin tưởng là tốt rồi, chỉ cần doanh nghiệp phát triển tốt, thì sẽ được chứng minh qua thời gian thôi.”

Trong hai năm qua, giới truyền thông đã đưa ra những đánh giá cả tích cực lẫn tiêu cực về Huawei. Mẹ tôi là người từng trải qua thời kỳ “Cách mạng văn hóa” đen tối, bởi vậy mà bà không quan tâm tới cái gọi là danh dự, song lại hết sức lo lắng về những bài viết có cái nhìn sai lệch về chúng tôi. Tôi cũng phân trần rằng Huawei không phải là công ty niêm yết nên không cần phải công khai với xã hội, chúng tôi chỉ cần có trách nhiệm với chính phủ, vận hành doanh nghiệp hiệu quả mà thôi. Chúng tôi đã nộp hơn hai tỉ tiền thuế vào năm ngoái, đến năm 2001, có thể sẽ lên tới hơn bốn tỉ. Chính quyền các cấp rất tin tưởng chúng tôi. Chúng tôi sẽ không biện luận trước truyền thông, làm vậy sẽ gây ra tranh cãi. Không nên lãng phí giấy mực để tranh luận về một công ty nhỏ như chúng tôi, điều này cũng gây ảnh hưởng tới những ưu tiên tuyên truyền quan trọng hơn của quốc gia. Truyền thông không hiểu, chúng tôi cũng không muốn giải thích. Mẹ tôi nghe vậy thì thở phào nhẹ nhõm, xem chừng đã thấu hiểu được sự im lặng của tôi. Lần này tôi cũng hẹn với mẹ tôi rằng tết năm nay tôi sẽ gác lại mọi công việc, không đi đâu cả, tôi sẽ cùng các em đưa mẹ tới Hải Nam chơi tết, cả nhà sum vầy vui vẻ bên nhau. Trước đây, vào ngày lễ tết tôi thường ra nước ngoài công tác, muốn tận dụng kỳ nghỉ trong nước để làm việc. Lần này tôi đã nghĩ thông suốt rồi, tôi phải dành toàn bộ thời gian để ở bên mẹ tôi, cả đời này tôi vẫn chưa chăm sóc bà chu đáo. Thật chẳng ngờ mọi kế hoạch lại tan thành mây khói.

Ngày mùng 8, chuyến thăm Iran kết thúc tốt đẹp, chúng tôi vừa đưa chân Phó Chủ tịch Hồ Cẩm Đào lên máy bay thì nhận được điện thoại của Kỷ Bình báo tin. Vào khoảng 10 giờ sáng, mẹ tôi trên đường đi chợ về bị xe ô tô đâm trọng thương. Tổng Giám đốc Tôn đã bay gấp tới Côn Minh để xem xét tình hình. Ở Iran xa xôi, tín hiệu lại kém, thực sự khiến lòng tôi nóng như lửa đốt. Tôi phải nói chuyện nhiều lần, lúc ở Bahrain phải chờ tới hơn sáu tiếng mới có thể chuyển chuyến, nơi này lại gặp mưa bão, giờ cất cánh lại bị trì hoãn hai tiếng. Khi đến Bangkok do bị chậm mười phút nên lỡ chuyến bay tới Côn Minh, tôi buộc phải chờ chuyển lúc nửa đêm.

Về tới Côn Minh, tôi mới biết là mẹ tôi khó lòng qua khỏi, đầu bà bị thương rất nặng, nhịp tim, hô hấp lúc bấy giờ đều được duy trì bởi thuốc men và máy móc. Sở dĩ qua điện thoại muốn giấu tôi là bởi lo tôi trên đường về xảy ra chuyện. Tôi nhìn bà nằm yên lặng trên giường bệnh, không còn bận bịu, lo lắng.

Tôi thực sự rất hối hận vì đã không gọi điện cho bà khi đang ở Iran. Ngày mùng 7, Phó Chủ tịch nước Hồ Cẩm Đào đã tiếp kiến tám người đại diện cho doanh nghiệp trong đoàn tùy tùng. Tôi đã hỏi báo trong chừng vài phút, khi nghe nói tôi đến từ Công ty Huawei, Phó Chủ tịch đã giơ ra bốn ngón tay, ý nói chúng tôi là một trong bốn công ty lớn. Khi đó tôi đã định báo cho bà hay tin tốt lành này, tôi muốn khoe với bà rằng lãnh đạo Trung ương đã biết tới Huawei. Song tôi lại từ bỏ ý định gọi điện cho bà, bởi lẽ trước đây, bất kể tôi ở trong nước hay ra nước ngoài, lần nào gọi điện về, bà cũng lẩm nhẩm bảo rằng: “Thằng Phi lại đi công tác rồi à”, “Phi Phi à, sức khỏe mày còn chẳng bằng mẹ”, “Phi Phi à, nếp nhăn của mày còn nhiều hơn cả mẹ mày rồi đấy”, “Phi Phi à, mày đi lại còn chẳng bằng mẹ mày, mày mới bằng tuổi mà sao lẩm bệnh quá”, “Phi Phi à, mày cứ tham gia tiệc tùng nhiều thì bệnh tiểu đường của mày lại nặng hơn thôi, mà tim mạch mày cũng kém lắm nhé”. Lúc ấy tôi nghĩ, điều kiện ở Iran kém quá, cứ hể tôi gọi điện là mẹ tôi lại lẩm bẩm những lời này, dù gì qua vài ngày nữa là tôi về gặp bà rồi, vậy nên tôi không muốn gọi về nữa. Đây cũng là niềm hối tiếc lớn nhất trong đời tôi. Do chênh lệch múi giờ nên tôi muốn căn lúc 8 giờ sáng ở Trung Quốc để gọi điện báo tin vui cho bà, nếu có cuộc gọi này, thì có lẽ bà sẽ ra khỏi nhà chậm hơn vài phút và đã thoát khỏi vụ tai nạn kia. Cảm giác hối hận này thật khó lòng diễn tả.

Tôi về gặp bà lần cuối rồi bà qua đời. Năm 1995, cha tôi sau khi uống thứ nước được đóng bằng chai nhựa mua ở sạp hàng bên đường đã bị đau bụng, tới mức kiệt sức mà qua đời.

Cha tôi là Nhậm Ma Tồn, cả một đời tận tụy với công việc, có thể gọi ông là một nhà giáo dục nông thôn. Mẹ tôi là Trình Viễn Chiêu, bà là một người phụ nữ phổ thông đã cùng cha tôi gắn bó với những đứa trẻ nghèo ở miền sơn cước heo lánh.

Ngày ấy, cha tôi mặc chiếc áo bông của đội cải tạo đất đai, đi theo bộ đội giải phóng tới vùng dân tộc thiểu số miền núi để xây dựng một trường trung học dân tộc. Thời gian thấm thoắt trôi qua, trong số những học sinh mà ông dạy dỗ không ít người đã trở thành cán bộ cấp cao của đảng và nhà nước, một số còn là lãnh đạo ở các trường trung ương, còn cha tôi thì vẫn luôn bình dị như vậy.

Ông nội tôi là thợ chế biến lap xưởng có tiếng ở huyện Phố Giang, tỉnh Triết Giang. Anh em của cha tôi đều thất học. Sau do ông nội được khai sáng, lại thấy cha tôi ham học nên đã cho cha tôi đi học.

Trong thời gian học tập ở Bắc Kinh, cha tôi cũng là một thanh niên giàu lòng nhiệt huyết, ông đã tham gia phong trào sinh viên, diễn thuyết kháng Nhật, phản đối Tanaka xâm lược Trung Quốc, còn tham gia Đoàn thanh niên cộng sản. Nhưng cha tôi phải bỏ học giữa chừng do ông nội và bà nội tôi lần lượt mắc bệnh qua đời. Khi Quốc dân đảng và Đảng cộng sản bắt tay hợp tác thì cũng là lúc phong trào kháng Nhật trên toàn quốc dâng cao. Qua sự giới thiệu của hội đồng hương, cha tôi đã đến làm kế toán cho một nhà máy quân sự của Quốc dân đảng ở Quảng Châu. Do chiến loạn, nhà máy này đã dời tới huyện Dung Thủy, tỉnh Quảng Tây, sau đó lại chuyển tới huyện Đồng Tử, tỉnh Quý Châu. Trong thời gian ở Quảng Tây, cha tôi cùng một vài người bạn đã mở một hiệu sách để bán sách cách mạng, họ còn tổ chức một hội đọc sách mang tên “77”. Về sau có vài chục người trong hội này đã ra tiền tuyến. Sau khi giải phóng, rất nhiều người trong số họ đã trở thành cán bộ cấp cao của đảng và nhà nước. Khi “Bê lũ bốn tên” bị lật đổ, huyện Dung Thủy khi viết lại lịch sử đảng còn mời cha tôi tham gia.

“Cách mạng văn hóa” cũng là giai đoạn mà cha tôi phải hứng chịu nhiều nỗi đau khổ nhất. Ông tích cực tuyên truyền kháng Nhật trong khi vẫn làm việc trong nhà máy của Quốc dân đảng, đi theo quan điểm của Đảng cộng sản nhưng lại không liên hệ với tổ chức bí mật của họ. Chính mâu thuẫn này đã khiến ông trở thành nhân vật gây nhiều nghi ngờ. Trong thời kỳ “Cách mạng văn hóa”, việc giải thích rõ ràng rất khó. Ông bị người của Quốc dân đảng để mắt tới nên chịu bao nỗi đau đày.

Mẹ tôi kỳ thực chỉ có trình độ văn hóa cấp ba. Bà đã cùng cha tôi chịu đủ mọi tủ nhục, trở thành bức tường chắn gió cho cha tôi. Không những vậy bà còn phải nuôi dạy bảy anh em chúng tôi, bỏ phần xuống bà phải làm bạn với than củi, đi chợ, nấu cơm, giặt giũ... Bà còn tự trau dồi văn hóa và hoàn thành nhiệm vụ dạy học. Về sau bà được bình chọn là nhà giáo cấp hai ưu tú. Trong số học trò của bà, nhiều người sau này đã trở thành cán bộ chính quyền các cấp và chuyên gia kỹ thuật. Tinh thần trách nhiệm dạy học của mẹ tôi đã để lại ấn tượng sâu đậm cho họ. Một người có trình độ văn hóa thấp như bà lại có thể tự học thành tài, phải trải qua biết bao gian nan, chỉ có bà là rõ hơn ai hết.

Cha mẹ tôi mặc dù sớm tham gia cách mạng, nhưng do mang huyết thống phi vô sản, nếu muốn gia nhập đội ngũ cách mạng của giai cấp vô sản và nhận được sự tin tưởng là chuyện không hề dễ dàng. Quan điểm chính trị của họ không thể đơn thuần giống như tầng lớp công nông phổ thông. Họ sống trong một xã hội phức tạp và đa nguyên hóa, không thể nào chỉ có thứ vật chất đơn

thuần. Trong các phong trào chính trị, họ đều hướng về đảng, việc giác ngộ tư tưởng của họ khó khăn hơn nhiều so với những người khác. Nổi bật nhất trong tâm can họ người khác cũng khó lòng thấu hiểu. Cha mẹ tôi đã viết ra mọi chi tiết dù là nhỏ nhất trong cuộc đời mình, những mong tổ chức sẽ thay đổi cách nhìn về họ. Sau khi cha mẹ tôi qua đời, có lần tôi đã nhờ bạn học giúp tôi sửa soạn hồ sơ của họ. Các bạn học của tôi khi ấy đã cảm động tới rơi lệ khi đọc được những lời chân thành hướng về đảng mà cha mẹ tôi từng viết. Họ đã dành cả cuộc đời để đi theo cách mạng, có thể chưa phải là phần tử trung kiên, song cũng không hổ thẹn với đảng và nhân dân. Năm 1958, khi quốc gia kết nạp một số phần tử trí thức cấp cao vào đảng, cha tôi mới được đứng trong hàng ngũ của đảng. Ngày ấy đảng viên nào có hành vi không mẫu mực thì sẽ bị xem là chống đối đảng. Chúng tôi cũng được tận mắt chứng kiến sự thận trọng của cha mẹ. Họ dốc sức làm việc quên thân tới nỗi không có nhiều thời gian chăm lo cho chúng tôi, cũng giống như tôi vùi đầu vào công việc, không có thời gian hiếu kính với họ vậy. Lòng trung thành của họ với đảng và quốc gia, với sự nghiệp đã được lịch sử chứng giám. Hôm nay, điều khiến tôi hối hận là đã không dành thời gian để chăm sóc họ, đưa tiễn họ về cõi thiên thu.

Bàn về chuyện trước đây, phần tử trung kiên của cách mạng trong xã hội rất ít. Họ với danh nghĩa cách mạng đã vô tư công hiến hết mình cho sự nghiệp. Họ chính là trụ cột của quốc gia và xã hội. Để chọn lọc ra những con người này thì cho dù phải tiêu tốn bao nhiêu công sức và tiền bạc để thẩm tra cũng xứng đáng. Còn như cha tôi, phục tùng cách mạng, bảo vệ cách mạng, không phản đối cách mạng thì vẫn có rất nhiều, họ tiến bộ hơn những người không đi theo cách mạng. Xã hội cũng nên công nhận họ, cho họ cơ hội. Việc bỏ ra nhiều công sức để điều tra lý lịch của họ là không cần thiết, cũng không nên đưa ra những yêu cầu quá khắt khe. Bởi nếu không được công nhận, họ cũng cảm thấy rất đau khổ. Quốc gia nên nâng đỡ họ cả về văn minh tinh thần và văn minh vật chất, lấy văn minh vật chất để củng cố văn minh tinh thần, phải xây dựng cơ chế để thúc đẩy họ, về mặt chủ quan là giúp họ nâng cao chất lượng cuộc sống, về mặt khách quan là thúc đẩy cách mạng, phát huy tính tích cực cống hiến của họ. Trong quá trình gây dựng công ty Huawei, chúng tôi đã đối đãi với nhân viên, bao gồm cả nhân viên nghỉ việc đều rất rộng lượng. Chúng tôi chỉ chọn lựa những nhân viên có tinh thần cống hiến, trách nhiệm và có ý thức sứ mệnh gia nhập đội ngũ cán bộ, chỉ yêu cầu khắt khe đối với cán bộ cấp cao. Phẩm chất khoan dung trong con người tôi có lẽ được hình thành khi được tận mắt chứng

kiến quá trình giác ngộ tư tưởng của cha mẹ tôi.

Thuở thiếu thời sống cùng cha mẹ, ấn tượng sâu đậm nhất đọng lại trong tâm trí tôi có lẽ là những năm tháng cơ cực do chịu ảnh hưởng của thiên tai. Hôm nay hồi tưởng lại, chuyện cũ vẫn rõ ràng như hiện ngay trước mắt.

Gia đình tôi có chín người, anh em chúng tôi bảy người, cả nhà dựa cả vào đồng lương ít ỏi của cha mẹ để sống qua ngày. Cuộc sống vốn đã hết sức khó khăn, anh em chúng tôi lại lớn lên từng ngày, quần áo cũng ngày một cộc, vả lại còn phải đi học, nên chi tiêu rất tốn kém. Mỗi học kỳ mỗi người phải đóng 2-3 tệ học phí. Mỗi lần đóng học phí, mẹ tôi lại lo lắng. Nếu so với những gia đình có thể dùng tiền lương để giải quyết nhu cầu sinh hoạt cơ bản, thì gia đình tôi khó khăn bội phần. Tôi thường thấy mẹ tôi cứ cuối tháng lại chạy vạy khắp nơi để vay mượn vài tệ để sống qua cơn đói kém, nhưng cũng có khi không vay được đồng nào. Thậm chí cho tới khi tốt nghiệp cấp ba, tôi còn chưa một lần được mặc áo sơ mi. Có bạn học thấy tôi mặc áo khoác dày sụ giữa tiết trời nóng nực, đã xúi tôi đòi mẹ mua cho một chiếc áo mới, nhưng tôi đâu dám làm vậy. Hồi tôi vào đại học, mẹ đã sắm cho tôi hai chiếc áo sơ mi một lúc, khi ấy tôi chỉ chực bật khóc bởi lẽ nếu tôi có áo mới thì các em tôi sẽ phải mặc đồ rách còn lâu nữa. Nhà tôi ngày ấy mấy anh em đắp chung một tấm chăn sờn cũ, rơm khô được trải làm nệm ngủ. Khi bè phái tạo phản của “Cách mạng văn hóa” tới các nhà khám xét, cứ ngỡ rằng gia cảnh của phần tử trí thức phải sung túc lắm, kết quả khiến bọn họ phải kinh ngạc. Lúc vào đại học, tôi mang đi một tấm chăn, nhà tôi lại càng chật vật hơn. Hồi đó chế độ bao cấp phát phiếu vải, phiếu bông... vẫn còn. Có năm mỗi người chỉ được phát nửa mét vải. Không có vỏ chăn, mẹ tôi đã lượm mấy tấm vỏ cũ mà học sinh đã tốt nghiệp bỏ lại mang về vá lại, giặt sạch sẽ. Tấm vỏ chăn đó đã gắn bó với tôi suốt năm năm đại học ở Trùng Khánh.

Bản chất không tư lợi của cha mẹ tôi bộc lộ rõ ràng trong hoàn cảnh ngày đó. Năm ấy tôi chừng 14-15 tuổi, là anh cả trong nhà, các em của tôi khi đó còn nhỏ vẫn chưa hiểu chuyện. Các em tôi hoàn toàn có thể lén lút ăn thêm một miếng cơm, nhưng chúng lại không làm vậy. Thỉnh thoảng cha tôi được tham gia hội nghị, thì hôm đó nhà tôi được cải thiện bữa ăn. Còn mẹ tôi thì lúc nào cũng tần tảo như vậy, bà phải làm việc như bao người khác, không những vậy còn phải chăm lo cho bảy đứa con và làm mọi việc nhà, cực nhọc là vậy nhưng bà luôn nhường đồ ăn cho chúng tôi. Nhà tôi ngày ấy thực hành nghiêm ngặt “chế độ phân chia khẩu phần ăn”, để đảm bảo ai cũng sống sót qua ngày. Nếu không

làm vậy, có lẽ vài đứa em của tôi đã không sống đến ngày hôm nay. Tôi thực sự thấu hiểu thế nào gọi là “sống sót qua ngày”.

Hồi chuẩn bị thi đại học, nhiều hôm ở nhà ôn thi bụng đói cồn cào không thể chịu nổi, tôi bèn lấy cám trộn lẫn với thức ăn nướng lên làm bánh. Có lần cha tôi nhìn thấy, ông đã rất xót xa. Nhà tôi ngày ấy nghèo tới nỗi không có lấy một chiếc tủ hủ hoi, lương thực được cất trong chum sành, nhưng tôi không dám lén bốc ăn, bằng không các em tôi sẽ bị chết đói. Phẩm chất không tư lợi của tôi chính là chịu ảnh hưởng từ cha mẹ. Chính phẩm chất này đã góp phần tạo nên thành công của Huawei hôm nay. Trong ba tháng sau đó, sáng nào mẹ tôi cũng nhét cho tôi một chiếc bánh ngô nhỏ, để tôi an tâm ôn bài. Chính những chiếc bánh ngô nhỏ bé ấy đã góp công lao rất lớn giúp tôi thi đỗ đại học. Nếu không tôi cũng chẳng thể bước chân vào một công ty như Huawei và có lẽ xã hội sẽ có thêm một tay nuôi lợn tài ba, hoặc một thợ lành nghề trên phố. Những chiếc bánh ngô ấy được đổi từ cơn đói của cha mẹ và các em tôi. Thật khó để tôi báo đáp lại cho họ.

Năm 1997, Trung Quốc thực hiện cải cách chế độ giáo dục cao đẳng, bắt đầu thu học phí sinh viên. Khi mà khoản vay hỗ trợ sinh viên bị thiếu hụt, Công ty Huawei đã quyên góp 25 triệu tệ cho Bộ Giáo dục làm quỹ khuyến học nhằm giúp đỡ sinh viên có hoàn cảnh khó khăn.

Cả cuộc đời cha tôi đã sống hết sức khiêm nhường, ông biết mình là người không có địa vị, nên chưa bao giờ phát biểu bừa bãi, mà chỉ biết vui đầu trau dồi học vấn. Nhưng khi “Cách mạng văn hóa” tàn quét mọi thứ xấu xa, căn bã, thì ông cũng trở thành nạn nhân của nó. Cha tôi từng bị nhốt trong chuồng bò.

Năm 1967, cuộc xung đột vũ trang ở Trùng Khánh đang diễn ra căng thẳng, tôi đã leo lên tàu hỏa để về quê nhà. Do không có vé, tôi đã bị người của phe tạo phản ở Thượng Hải và nhân viên đoàn tàu đánh đập. Bọn chúng không cho tôi mua vé bổ sung mà đẩy tôi xuống tàu. Lúc tới thành phố mà cha mẹ tôi làm việc, tôi cũng không dám xuống đó, mà xuống trước một trạm ở dốc Thanh Thái, rồi đi bộ hơn chục cây số để về nhà. Đến nửa đêm tôi mới về tới nhà, trông thấy bộ dạng tôi thì cha mẹ xót xa lắm, nhưng vẫn bắt tôi sáng sớm hôm sau phải rời đi ngay, vì sợ người khác biết được sẽ ảnh hưởng tới tiền đồ của tôi. Cha tôi đã nhường đôi giày da cũ cho tôi. Sáng sớm hôm sau thì tôi lên đường. Lúc từ biệt, cha còn dặn dò tôi vài câu: “Hãy nhớ rằng tri thức chính là sức mạnh, người khác bỏ học, thì con vẫn phải tiếp tục học, chớ có theo đám đông”. “Sau này con có khả năng rồi thì phải giúp các em nghe

chưa". Gánh trên vai trọng trách này, trong hoàn cảnh mưa bom bão đạn ở Trùng Khánh, tôi đã tự giải thành thực các đề toán cao đẳng trong cuốn tuyển tập của Phiên Ánh Xuyên và nghiên cứu rất nhiều kiến thức về lô-gic, triết học. Tôi còn tự học ba ngoại ngữ, ngày đó đã đạt tới trình độ có thể đọc các cuốn sách chuyên ngành bằng tiếng nước ngoài. Nhưng do thời gian dài không sử dụng đến nên hiện giờ tôi đã quên nhiều. Nhớ lại hồi đó tôi đã mang giày của cha tôi mà không nghĩ rằng cha tôi bấy giờ phải làm việc vất vả trong bùn nước lạnh lẽo và ẩm ướt cần mang giày hơn tôi. Hôm nay nhớ lại tôi mới nhận ra bản thân mình quá ích kỷ.

Trong thời kỳ "Cách mạng văn hóa", tình hình kinh tế của nhà tôi rơi vào cảnh ngộ còn khốn đốn hơn cả quãng thời gian xảy ra thiên tai. Nhằm đánh đổ phe tư bản trên mặt trận kinh tế, Trung ương đã ra công văn quy định phí sinh hoạt tiêu chuẩn bình quân đầu người không được phép vượt quá 15 tệ, các cấp của phe tạo phản cũng phải tuân thủ quy định này, khoản tiền bình quân mà họ nhận về chỉ chừng 10 tệ. Một người bạn học tôi quen làm việc ở văn phòng trong thành phố đã giới thiệu các em tôi đến bờ sông đào cát, sửa đường sắt, vác đất...

Ngày tôi lấy vợ, các em tôi tập trung góp được 100 tệ để mừng cưới tôi. Số tiền này được đánh đổi từ những công việc nguy hiểm, cực nhọc mà có được. Cuộc sống khó khăn ngày ấy vẫn có thể cắn răng chịu đựng, nhưng nỗi đau trong tâm can còn nhức nhối hơn nhiều so với nỗi đau thể xác. Do cha tôi thuộc đối tượng bị thẩm tra, nên các em tôi không được nhập học, mất mát của chúng ở thời đó chính là không có cơ hội tiếp xúc giáo dục cao đẳng. Ngoại trừ tôi đã học được ba năm đại học trước khi "Cách mạng văn hóa" nổ ra, thì các em tôi còn chưa học hết cấp 2 và cấp 3. Những kỹ năng thích ứng với cuộc sống mà chúng có sau này đều là do tự học được. Hôm nay ngoảnh lại nhìn, cuộc sống vật chất gian khổ cùng sự đầy dọa về tinh thần chính là thứ tài sản quý giá đã giúp chúng tôi trưởng thành.

"Cách mạng văn hóa" là thảm họa của quốc gia, nhưng cũng là cơ hội để chúng tôi rèn luyện. Nó đã giúp tôi trưởng thành về mặt chính trị, không còn là con mọt sách với suy nghĩ đơn thuần. Tuy tôi từng tham gia vào phong trào Hồng vệ binh oanh liệt, song tôi chưa bao giờ là thành viên của Hồng vệ binh. Nguyên nhân là vì cha tôi bị thẩm tra, nên không một đảng phái nào đồng ý để tôi tham gia Hồng vệ binh. Sau này khi đã nhập ngũ, cũng vì vấn đề của cha mà tôi không được kết nạp đảng. Mãi tới tháng 10/1976, khi Trung ương đập tan "Bè lũ bốn tên", thì lúc ấy chúng tôi mới

được trở mình giải phóng. Trong “Cách mạng văn hóa”, dù tôi có nỗ lực thế nào thì mọi cơ hội lập công và khen thưởng đều không có duyên với tôi.

Trong tập thể mà tôi lãnh đạo, các chiến sỹ lập công hạng ba, công hạng hai, công hạng hai tập thể năm nào cũng có. Chỉ mình tôi thân là lãnh đạo nhưng chưa từng được khen thưởng. Tôi đã quen với cuộc sống thâm lặng không xứng được nhận thưởng ấy. Chính điều này đã bồi dưỡng tố chất tâm lý không màng hư vinh của tôi ngày hôm nay. Sau khi “Bè lũ bốn tên” bị dẹp tan, cuộc sống của tôi đã thay đổi hẳn. Do có những phát minh kỹ thuật mới đóng góp cho nước nhà, lại đáp ứng nhu cầu của thời đại, tôi bỗng dưng được phong tặng danh hiệu “quân nhân mẫu mực”, “công thần”... cùng rất nhiều những phần thưởng khác. Tôi cũng không quen với điều này, nhiều lần tôi còn nhờ người nhận thưởng.

Tháng 3/1978, tôi tham gia Hội nghị khoa học toàn quốc. Trong số 6.000 đại biểu, thì chỉ có hơn 150 người dưới 35 tuổi, khi đó tôi 34 tuổi. Tôi cũng là một trong số ít nhân sỹ trong quân đội nhưng không phải đảng viên. Với sự quan tâm của đảng ủy binh chủng, không chờ cha tôi kháng nghị, tổ chức đã trực tiếp tiến hành điều tra lý lịch của cha tôi và đã phủ nhận những thông tin sai sự thật, đồng thời cũng gửi cho tổ chức địa phương nơi cha tôi hoạt động bản kết luận điều tra. Về sau tôi cũng được kết nạp vào đảng và còn tham gia Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ 12 của Đảng. Bức ảnh tôi chụp cùng lãnh đạo Trung ương đảng được cha tôi đặt trong một khung ảnh to treo trên tường. Cả nhà tôi lấy đó làm tự hào.

Cha tôi cũng được rửa oan kể từ sau khi “Bè lũ bốn tên” bị lật đổ. Trong công cuộc chấn hưng nền giáo dục, tổ chức đảng muốn nhanh chóng khôi phục một số trường trung học trọng điểm, nâng cao tỉ lệ vào đại học, nên quyết định đề bạt cha tôi làm hiệu trưởng. Trước thời kỳ “Cách mạng văn hóa”, cha tôi là hiệu trưởng của một trường nghề. Ông không so đo chức vị, cũng không tính toán được mất, mà chỉ nghĩ rằng nếu đã có cơ hội làm việc thì cần phải dốc hết sức mình cống hiến. Chính nhờ phẩm chất này mà không lâu sau chất lượng dạy học đã được nâng cao, tỉ lệ thi đỗ đại học đạt tới 90%, trường của cha tôi trở nên nổi tiếng. Mãi tới năm 1984, khi đã 75 tuổi thì cha tôi mới nghỉ hưu. Ông nói, cũng xem như là ông đã có chút sự nghiệp khi về già. Ông hy vọng chúng tôi biết quý trọng thời gian, chăm chỉ làm việc. Tới hôm nay, chúng tôi ai cũng bận bịu với sự nghiệp của riêng mình, cũng khó dành thời gian quan tâm lẫn nhau. Tôi lấy làm tự hào về phẩm chất chính trị của thế hệ cha ông đi trước. Khi vừa thoát khỏi cuộc sống bị giam cầm trong chuồng bò, họ đã khôi phục lại đời sống tổ

chức và dốc sức cho công việc. Tinh thần vô tư, không màng danh lợi, vinh nhục, yêu nước mến đảng, trung thành với sự nghiệp đáng để thế hệ chúng ta hôm nay và các thế hệ mai sau học tập. Cuộc sống này không tránh khỏi những biến cố, nhưng ý chí đấu tranh vì nhân dân của mỗi con người thì không được lung lay.

Tôi may mắn được lắng nghe bài phát biểu của đồng chí La Thụy Khanh trong Hội nghị khoa học toàn quốc vào ba tháng trước khi ông mất. Theo ông, mười mấy năm tới sẽ là giai đoạn thời bình hiếm hoi, chúng ta phải dốc toàn bộ sức mình vào công cuộc xây dựng kinh tế. Ngày ấy tôi còn trẻ, thiếu đầu óc chính trị nên chưa hiểu được hàm ý trong đó. Vài năm sau, khi chính phủ cắt giảm quân binh, binh chủng của chúng tôi bị giải tán, khi ấy tôi mới ngộ ra thế nào là nhà lãnh đạo có tầm nhìn xa. Sau khi chuyển về địa phương, do không thích ứng và cũng không có khả năng nắm bắt nền kinh tế hàng hóa, ban đầu tôi làm giám đốc cho một công ty điện tử và đã sa chân vào một cú lừa. Về sau cũng bởi thất nghiệp mà tôi mới buộc lòng phải gây dựng Huawei. Huawei trong những năm đầu mới thành lập cũng gặp muôn vàn khó khăn. Ngày ấy, tôi cùng cha mẹ và cháu tôi chung sống trong một căn nhà nhỏ chỉ rộng hơn chục mét vuông, chúng tôi phải lấy ban công làm bếp. Người thân chưa lúc nào thôi lo lắng cho tôi. Cuộc sống cũng hết sức tần tiện, chặt bóps được một ít tiền thì họ nói là để dành sau này cứu tôi. (Theo lời em gái tôi kể, vào hai tháng trước lúc mẹ tôi mất, bà vẫn còn bảo rằng bà để dành cho tôi mấy vạn tệ để phòng sau này gặp chuyện bất trắc. Lúc mẹ tôi gặp tai nạn, trên người bà cũng chỉ mang theo vài chục tệ, lại không mang theo giấy tờ tùy thân, bà được 110 đưa đi cấp cứu mà không rõ tên tuổi. Tới bữa cơm trưa, em gái và em rể tôi mới phát hiện ra là mẹ tôi chưa về, bèn chạy đi tìm kiếm khắp nơi, sau đó mới hay tin bà bị xe đâm. Thương thay cho tấm lòng phụ mẫu trong thiên hạ. Tấm lòng của họ mới thật thuần khiết làm sao). Ngày ấy, cha mẹ tôi chỉ mua loại tôm cá rẻ tiền. Buổi tối họ ra chợ mua rau và dưa hấu bán tháo cuối ngày. Sau này tôi cũng chưa chăm lo chu đáo cho cuộc sống của cha mẹ tôi, nếu không phải hàng xóm mách thì tôi cũng không biết mẹ tôi mắc bệnh tiểu đường nặng. Khi Huawei mở rộng quy mô, áp lực chuyển đổi quản lý cũng lớn dần, tôi không những không chăm sóc được cho cha mẹ, mà ngay tới bản thân tôi cũng bỏ bê, bởi vậy mà sức khỏe tôi cũng sa sút. Cha mẹ tôi sau đó chuyển tới Côn Minh sống cùng em gái tôi. Từ lúc đó tôi mới hiểu rằng muốn thành công thì phải chấp nhận hy sinh. Thành công của Huawei đã khiến tôi mất đi cơ hội và trách nhiệm hiếu kính với cha mẹ, nó cũng làm hao mòn sức khỏe của tôi.

Nhìn lại quãng đường mà bản thân đã đi qua, tôi tự hỏi, cuộc đời này tôi đã sống mà không hổ thẹn với tổ quốc, không hổ thẹn với nhân dân, không hổ thẹn với sự nghiệp và nhân viên, không hổ thẹn với bạn bè; điều khiến tôi hổ thẹn nhất chính là chưa làm tròn chữ hiếu với cha mẹ. Khi xưa khốn khó hay ngày nay đã có điều kiện, tôi cũng đều chưa chăm sóc được cho họ.

Cha, mẹ, con biết dù có gọi trăm ngàn lời thì cha mẹ cũng không tỉnh lại nữa.

Người đã khuất không còn nữa, người còn sống vẫn phải bước đi tiếp.

Thâm Quyển, ngày 8 tháng 2 năm 2001